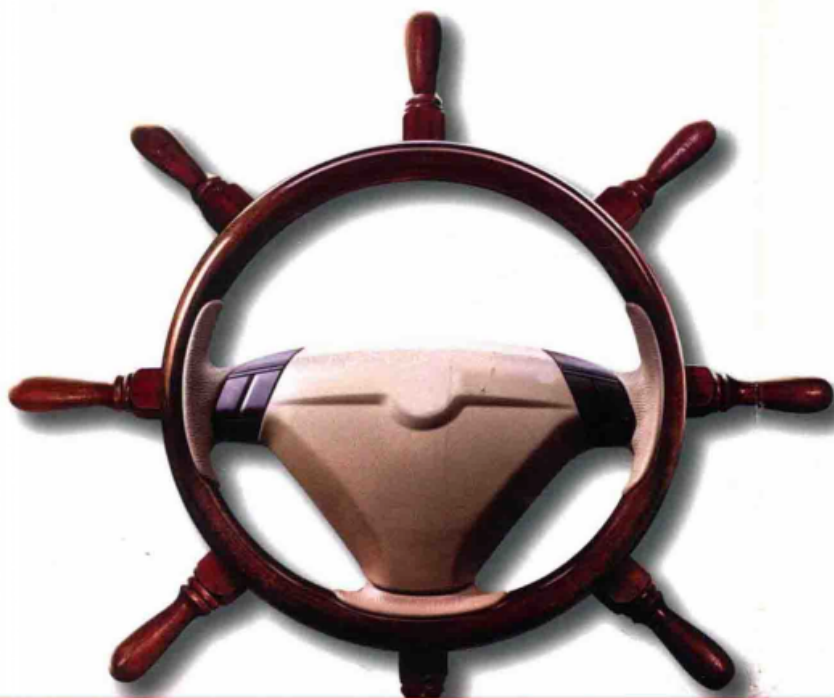


操控力

沃顿商学院最有吸引力的财富思维课

博闻◎著



快速掌握沃顿商学院的财富思维！

“股神”沃伦·巴菲特
“股圣”彼得·林奇

等沃顿商学院的杰出校友，
将在这里分享他们的**财富秘笈**。

真正致富人的是他们的思维观念！

掌握富人思维，操控财富人生，跳出贫穷怪圈！

 广东人民出版社

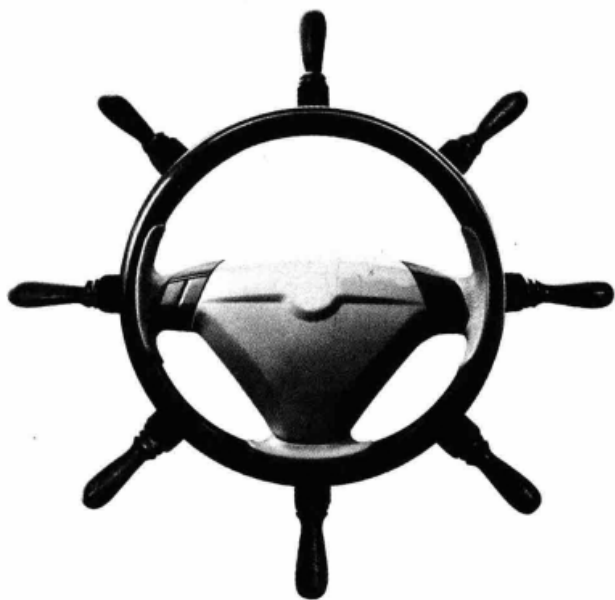
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请讲：<http://www.7helin.net>

理想藏书55188

操控力

沃顿商学院最有吸引力的财富思维课

博闻◎著



图灵出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

操控力 / 博闻著. —北京: 团结出版社, 2013.12

ISBN 978-7-5126-2180-0

I. ①操… II. ①博… III. ①投资—通俗读物

IV. ①F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 256659 号

出 版: 团结出版社

(北京市东城区东皇城根南街 84 号 邮编: 100006)

电 话: (010) 65228880 65244790

网 址: www.tjpress.com

E-mail: 65244790@163.com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 三河市兴达印务有限公司

开 本: 690×980 1/16

印 张: 16.5

字 数: 130 千字

版 次: 2013 年 12 月 第 1 版

印 次: 2013 年 12 月 第 1 次印刷

书 号: 978-7-5126-2180-0/F.148

定 价: 32.80 元

(版权所属, 盗版必究)

你能为别人做的最了不起的好事，不只是与他们分享你的
财富，而是为他们指出他们自己的财富。

——本杰明·迪士累利

序言 *Preface*

学习富人思维，掌控成功人生

你能为别人做的最了不起的事情，不是与他们分享你的财富，而是为他们指出他们自己的财富。我们身处的这个时代，是一个思路决定出路、脑袋决定口袋的时代！这是最好的时代，也是最坏的时代；这是智慧的时代，也是愚蠢的时代。因为它将个体的思维差异及其结果暴露无遗，穷人和富人泾渭分明。

穷人拿钱买名牌，富人拿钱买房产。穷人求安稳度日，富人求险中富贵。穷人努力还清贷款，富人努力贷款投资。穷人梦想一夜暴富，富人追求长期收益。穷人关心赚了多少钱，富人在乎支出有道。

不是富人，就沦为穷人。穷人和富人最大的区别不在于财富多少，而是看待事物和分析问题的视角不同，是他们的思维模式不同。沃顿商学院，就是为了研究富人思维模式、传播商业知识而建立的。

1881年，伯利恒钢铁公司和美国镍公司的总裁——约瑟夫·沃顿55岁了。

作为美国商界的传奇领袖之一，约瑟夫·沃顿可以说是商界的天才人物，他的经营、投资手段，在同时代的商界人物中出类拔萃。但是，令约瑟夫·沃顿焦虑的是：他的几个儿子似乎都没有继承自己的商业才能，把自己的企业交给他们，约瑟夫·沃顿还不放心。于是，约瑟夫·沃顿便将自己的一部分资产，捐给了宾夕法尼亚大学，建立了沃顿商学院，目的是培养那些继承了前辈财富的年轻人成为新的商业领袖。

约瑟夫·沃顿的愿望变成了现实。自1881年建校之后，沃顿创造了许多欧美商学院的第一：

1881-1910年，沃顿出版了第一本商业教科书；

1921年，创立了第一个商学院工业研究中心，并于同年设立了MBA学位；

1970年，设立了第一个卫生健康管理MBA学位；

1973年，建立了第一个中小企业创业中心；

1978年，设立了第一个管理和科学技术双学位。

时至今日，沃顿商学院已经成为全球商界的炼金之地。在这里，许多人变成了真正的投资达人。

沃顿商学院为何有此神力？这是许多人都想搞清楚的一个问题。本书也试图为广大投资者揭开这个谜底。

不过，我们知道，成功的过程看起来可能很简单，但是成功要素的积累，却是一个长期而复杂的工程。所以，要想读懂沃顿商学院的成功秘诀，单单研究它的教学方法与执教理念是

不够的，我们要从现实的角度出发，看看在这100多年的时间里，沃顿人究竟创造了何等的商界传奇。他们的成功经历，或许能给我们很大的启示。

在本书中，你会“认识”两种人：

第一种人，是毕业于沃顿商学院的成功投资者。他们是成功的商业家，他们的创富经历堪称传奇。更为关键的是，作为投资界的一线人物，他们的操作手法，值得每一个投资者借鉴。

第二种人，是沃顿商学院的“教头”。这些人代表了最先进、最权威的投资学理念。他们有着足够的投资智慧，能帮我们透过现象看本质。

这两种人，一种是天才的实践家，另一种则是严谨的理论者。只有将理论与实践相结合，我们才能拥有更高的投资智慧。

从现在开始，走进沃顿，走进天才投资者的精神世界，一起领略投资的最高智慧吧！

第一章 选择比努力更重要

——捕获稀有的快速移动的大象

01 投资是为了赚钱，而不是赔钱 / 003

02 擦亮眼睛，不要被短暂的收益蒙蔽 / 006

03 不要看今天，要看未来 / 008

04 要赌就赌大的，凡事要有耐心 / 010

第二章 有备无患方能从容

——鸡蛋放在几个篮子里

01 不要轻信他人，将鸡蛋放入多个篮子里 / 015

02 广撒网，细筛选；集中投资，适当分散 / 019

第三章 财商，让生活更轻松

——让你的钱“动起来”

01 用钱赚钱最轻松 / 025

02 给金钱找到最好的归宿 / 028

第四章 白手起家

——从无到有的秘诀

01 选择热门行业，钓大鱼 / 033

02 从最熟悉的行业开始投资 / 038

第五章 慧眼淘金

——从“垃圾”中淘出黄金！

01 “垃圾”中自有黄金屋 / 045

02 “杠杆收购”创造高回报市场 / 048

第六章 丛林法则与效益至上

——大鱼吃小鱼的秘密

01 “低调做人，高调做事”同样适用于投资 / 053

02 不赚钱的项目必须及时清理 / 056

第七章 相信强强联合的力量

—— $1+1>2$

01 拓展市场或填补空白，一加一一定大于二 / 061

02 人心不足蛇吞象，投资兼并最大的忌讳 / 065

第八章 互联网时代的新规则

——赚钱也要“紧跟时尚”

01 寻找适合自己的平台至关重要 / 071

02 打破传统的互联网投资手法 / 073

03 创新取胜的关键在于正确的战略 / 077

第九章 没有条件就创造条件

——无中生有的投资法则

01 “人嫌细微，我宁繁琐”，“无中生有”的差异化战争 / 081

02 “人争近利，我图远功”，普通投资也有品牌性 / 084

第十章 做，才会改变

——我不会问为何做不到，而是问该怎么做

01 解决失败最好的办法是首先确定目标 / 089

02 通往目标需要的不是理论而是方法 / 093

第十一章 每一次风险都有可能是机遇

——投资的是棋手，不是棋局

01 投资要有热情和激情 / 099

02 专业化，具体问题具体分析 / 104

第十二章 最简单的往往是最好的

——投资的至高境界

01 投资要从头到尾，咬住就有希望 / 109

02 学会专注的同时要管理好现金 / 113

03 投资的最高境界就是化繁为简 / 116

第十三章 精耕细作才能掌控市场

——连锁投资本土化

01 不变之变，水到渠成 / 121

02 本土化，本地化 / 124

第十四章 出版的数字化趋势

——把控趋势，赢得未来

01 随时根据变化调整投资项目 / 129

02 市场不稳定时如何投资 / 133

第十五章 你离破产只有18个月

——财富需要“三保险”

01 优化设计是化解危机、有效管理投资的最佳途径 / 140

02 预防危机比处理危机更重要 / 143

第十六章 宁可睡地板，也要当老板

——创业是最划算的投资

01 敢于做第一个吃螃蟹的勇士 / 150

02 兴趣隐藏着你成功的秘密 / 153

第十七章 拥抱每一个微笑的机遇

——抓住下一个大机遇

01 机遇的竞赛就是创新的竞赛 / 159

02 创新来源于正确的决策 / 161

03 别让“头脑风暴”毁了你的机遇 / 163

第十八章 任何成本都有降低的可能

——向复杂性成本宣战

01 在成本海洋中，利润只是一座孤岛 / 169

02 投资不是越复杂越好，而是越简单越有利 / 172

第十九章 重点攻关课

——打赢决定投资成败的关键那几仗

01 投资中最重要的几件事 / 177

02 先处理重要问题，次要的自然迎刃而解 / 181

第二十章 降低风险

——驾驭投资风险

01 管理投资风险的十项基本原则 / 185

02 降低风险必须要做的几件事 / 188

03 面对风险时要做的几件事 / 192

第二十一章 每一天都是新的

——用发展的眼光指导投资业务

01 及时撤离，利用市场发展阶段投资 / 199

02 信息就是财富，投资理念也要及时更新 / 202

第二十二章 资金流通课

——别让金钱白白流走

01 学会低碳生活，省下的就是赚到的 / 207

02 有钱不置半年闲，用好每一分钱 / 210

第二十三章 险中求胜

——真正的宝藏，一定埋藏在危险的地方！

01 投资要有冒险精神，新领域就是新机会 / 215

02 在他人视为风险之地发现财富 / 218

03 冒险是需要资本的 / 221

第二十四章 时机是上天的恩赐

——投资中时机的重要性

01 投资时机和投资项目的选择一样重要 / 227

02 把握投资时机的几条原则 / 230

第二十五章 对失败的思考才是财富

——那些曾经优秀的投资公司是如何毁灭的

01 投资公司毁灭的原因 / 234

02 失败不可怕，可怕的是不知道失败的原因 / 237

第二十六章 中产投资课

——中产不破产

01 “泡沫”不是末日，中产阶级应该从中渔利 / 241

02 非常“6+1”赚钱的永远不是那个“1” / 245

第一章 选择比努力更重要

——捕获稀有的快速移动的大象

沃伦·巴菲特，1930年8月30日出生于美国内布拉斯加州的奥马哈市，是全球最成功、最著名的投资商。

在2008年的《福布斯》排行榜上，巴菲特以620亿美元的身价，超越身为580亿的比尔·盖茨，成为世界首富。

2011年，巴菲特以净资产500亿美元位列福布斯榜第三名。

在第十一届慈善募捐中，巴菲特的午餐拍卖达到创纪录的263万美元。

巴菲特是个神话，在很多人眼里他是“股神”。提起巴菲特，比尔·盖茨也不无敬佩地说：“我是个巴菲特迷。”

沃伦·巴菲特从小就显示出对金钱的渴望和超凡的投资意识，五岁的时候，他就已经在家门口摆地摊卖口香糖。大一点儿后，他又带着伙伴们去高尔夫球场捡那些有钱人使用过的球，然后倒手卖出，从中获利。中学时期的巴菲特，除了兼职做报童外，还跟人合伙购买弹子球游戏机，然后出租给理发店老板，从中谋利。

不过，巴菲特最擅长的投资项目，还是股票。

自1941年，11岁的巴菲特购买人生的第一支股票起，到1957年，

巴菲特已经掌管了30万美元的资金，年末就升至50万；1962年为720万；1964年为2200万；1967年为6500万；到了1968年，巴菲特的资产已达1亿零400万。

而后，只用了1000万美元，《华盛顿邮报》在10年间就为巴菲特赚了2个亿；而可口可乐公司也在五年间使巴菲特的投资翻了五倍；通用动力公司更是仅仅用了半年时间就为巴菲特创造了1.69亿美元的财富。

2007年3月1日，巴菲特的投资旗舰公司——伯克希尔·哈撒维公司公布的2006年财政年度的业绩显示，该公司去年赢利达110.2亿美元，每股赢利7144美元（2005年时仅为5338美元）。

1965年到2006年，仅伯克希尔公司净资产的年均增长率就达到21.46%，42年累计增长361156%。

2011年，巴菲特的财富位居世界第三，净资产达到500亿美元。

究竟是什么原因让巴菲特创造了一个又一个的投资神话呢？当我们感慨如今的投资环境错综复杂、难以下手的时候，巴菲特又能够给我们什么样的指导，使我们在投资中立于不败之地呢？也许，巴菲特的一句话，就是最好的启示——投资对于我来说，既是一种运动，也是一种娱乐。我喜欢通过寻找好的猎物来“捕获稀有的快速移动的大象”。

那么，“好的猎物”究竟是什么呢？

01 | 投资是为了赚钱， 而不是赔钱

“投资的第一条准则是不要赔钱，第二条准则是永远不要忘记第一条。”这是巴菲特经常被引用的一句话。

按照巴菲特的理论，如果我们投资1美元在一个项目上，结果赔了50美分，那么我们的资金就只剩下50美分了。除非这剩下的50美分能够给我们创造出百分之百的收益，否则我们连起点都回不到。这就是巴菲特的投资精髓。

读到这，一定会有人提出疑问：“巴菲特说了一句看似很有道理的废话。每个人投资都是为了赢利，没有人是抱着赔钱的态度去投资的。”

如果在读这本书时，有个人敲开你的房门，告诉你有个新兴项目，市场潜力特别好，你会不会动心？如果这个人告诉你这个项目很快就会发展起来，晚一点就会失去最佳投资机会，你会不会马上行动？如果这个人告诉你，仅仅几年你的投资回报就可以高达50%、80%甚至100%的话，你是不是毫不犹豫就投资了？但是，如果他接着告诉你，这个项目赔钱的风险率是30%、40%甚至50%的话，你会不会坐下来再考虑一下？

赚钱的机会让人兴奋，而较高的风险则让人冷静。可是，在现实中，却很少有人主动来告诉我们：这件事很有风险。他们只会谈收益，收益背后是否存在风险，就需要我们自己冷静思考。

没错，这才是巴菲特投资理论的真正精髓。他告诫我们，要以冷静的心态、敏锐的观察力、独到的市场眼光以及详尽的市场分析报告来评估投资行为。自1965年到2006年，巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司仅仅在2001年亏损，其余全部赢利。

巴菲特所说的道理虽然直白，却一语道出了投资的核心所在。就如同老子的《道德经》一样，区区五千字，字字平常，却也字字珠玑。大道归简，世事莫不如是，投资也不例外。

投资不是投机，投资是赚钱的，投机则有很大的赔钱风险。在价值投资理论看来，那些看到市场波动而认为有利可图的行为，应该叫做投机而不是投资，这种赌博心态对投资产生的负面影响比其他任何风险因素都严重。

正所谓“生意不熟不做”，巴菲特从来不做自己不熟悉的股票，时至今日，他依然只钟情于那些传统行业，很少去触高科技领域。

21世纪，计算机时代到来，网络的飞速发展让很多人趋之若鹜。网络泡沫所带来的巨额利润，让所有的投资商都为之疯狂。“一本万利”、“稳赚不赔”几乎成为了互联网的代名词。可是巴菲特却异乎寻常的冷静，面对如此“赚钱”的投资，居然不为所动。于是乎，社会上开始出现对巴菲特负面的评价，诸如“顽固不化”、“与时代脱节”、“只会做老生意”等，但是巴菲特依然我行我素。他始终坚持自己的观点：投资是为了赚钱，不是为了冒险，我一点都不了解互联网，根本不知道哪个公司有竞争力，为什么要投呢？

正当很多人都嘲笑巴菲特的时候，互联网的泡沫破灭了。那些做着美梦的投机家纷纷倒下，整个互联网股市遭遇了前所未有的灾难。而此时，真正的投资家巴菲特却稳坐钓鱼台，从中渔利。

由此可知，不管做哪一项投资，我们要想“赚钱”，就必须事先仔细调研，切不可仓促地进入市场。近些年，存款利率不断下调，的确

是该将手中的钱拿出来进行投资了。但是，我们不难发现，很多人在选择投资项目的时候仍然十分盲目：股票行市不景气的情况下，时而炒外汇，时而炒期货，时而又做房产和各类收藏品投资，使得近年来“炒黄金”的风气大盛。

我们并不否认这些投资方式，但是综合评判，各式各样的投资方式的风险并不见得就比股市低。因此，我们建议，在没有充分的把握之前，与其盲目投资，倒不如暂时让钱躺在银行里，待有机会的时候一击制胜。

02 | 擦亮眼睛， 不要被短暂的收益蒙蔽

1968年，巴菲特与合伙人创办的“巴菲特合伙人有限公司”的股票，取得了自创办以来最好的成绩，增长率达到了46%，同年的道琼斯指数才增长9%。在那一年，巴菲特掌管资金达到了1亿零400万美元。但就在这一年的5月，巴菲特在整个股市高歌猛进的时候，卖出了所有的股份。

短短一年之后，美国股市进入下降通道，这种下降，几乎是一场灭顶之灾。到1970年5月，每支股票都比去年年初的时候下降了50%，有的甚至更惨。之后的四年，美国股市一蹶不振，旷日持久的通货膨胀以及增长放缓使得美国的经济进入“滞胀”时期。然而，当所有人都对美国股市失望的时候，巴菲特却暗自大喜，因为他看到了太多的便宜股票。

这就是巴菲特，股票好的时候，他激流勇退，得以自保；股票差的时候，他大胆出击获利颇丰。激流勇退和逆流直上，需要的不仅仅是勇气，更要有冷静和睿智。巴菲特之所以能够在股海中立于不败之地，正得益于他的冷静心态。如果巴菲特不能置身“事外”，站在旁观者的角度去观察股市，恐怕他的公司也难逃股市灾难的噩梦。

目前，“投资理财”是中产阶级最热门的话题。他们手里有闲钱，又希望做点投资，于是四处搜索有关投资理财的信息。胆子还倍儿大，对股票一窍不通就敢买，对期货不了解就敢做，房子的位置在什么地

方都不确定就敢投。尤其是在投资初期获得小额回报的时候，一些人就以为捡到了“馅饼”，不惜将自己几年的积蓄倾囊交出，有的甚至借钱投资。结果，资金进入资本市场之后，他们才明白，“投资有风险，入手须谨慎”。看着自己的投资账户不停地亏损，想撤资又怕亏损太多，可谓“骑虎难下”。

这就是被短期利益蒙蔽的典型投机。前面已经说过，对于不熟悉的行业、不熟悉的投资项目，我们最好的方法就是“冷处理”。不是不能投资，而是要谨慎。不要只看眼前一时的增长，诱惑过程完成之后，你就会看见噩梦的开始。谨记，投资不是投机，投资者也不是赌徒。

03

不要看今天， 要看未来

巴菲特被大家尊称为“奥马哈的先知”，他每一次投资似乎都能稳操胜券，获得高额的回报。

没有人是真正的先知，也没有人能够准确预测明天会发生什么。但是，如果我们审时度势，以发展的眼光看待投资的话，就可以将投资风险降到最低。

如果有人告诉你，投资某一个项目，可以在短期内让你暴富，你会动心吗？相信很多人的答案是肯定的，但是巴菲特却从不这么做。

在投资之前，巴菲特总会去辨别这个公司是否有发展前途，甚至会考虑公司能不能在未来25年里始终保持良好的发展势头。更重要的是，巴菲特在评判一家公司是否值得投资的时候，总是用辩证的眼光来看待。

什么是辩证看发展的眼光？我们先来举个例子：

1996年，某人有10万元钱，将其存入银行收取利息，以每年10%的高额存款利息来算（当然这是假定，算是最高估），截止2012年，他在银行的存款可达40万元左右。但是，1996年北京商品房的均价约为每平方米3000元左右，如果这个人意识到未来几年可能迎来房地产的“春天”，就借款5万购买一套50平方米的房子。虽然当时背上了5万元的债务，但16年之后，北京四环以内的房价均价达到了每平方米30000元，那么他当初的15万元投资变成了150万，这还不包括出租房屋的收益。

这个人之所以能赚到这么多的钱，就是因为他具有辩证看发展的眼光，能看透市场的未来。

相信很多人都暗自想过：如果在十年前我买了茅台的股票就好了，如果在十年前我买了北京的房子就好了……这都是空想，或许，你更应该想想：现在的你要为十年后买什么呢？

04

要赌就赌大的， 凡事要有耐心

对于国际上所有的投资家来说，以色列无疑是个禁区——政局动荡，社会不稳，恐怖袭击事件时有发生。

然而，巴菲特却独具慧眼，2006年，他以40亿美元的高价，收购了以色列伊斯卡尔金属制品公司80%的股份。这不但是巴菲特在美国境外进行的最大单笔投资，也是以色列有史以来最大的一笔海外投资。

放下巴菲特是如何判断以色列市场有何种前景的前提，我们更为关注的是巴菲特如何敢将自己全部资产的80%投在一个项目上，而且还是一个外人并不看好的项目。如今，人们的理财意识越来越强，大多数人的想法是“鸡蛋不能放在一个篮子里”。这是一种平衡风险的方式，即使某笔投资产生了较大的损失，也不至于让自己全军覆没。然而，巴菲特却更加灵活，在某些投资项目确实足够有吸引力的时候，他会不惜一切代价放手一搏。

那么，究竟哪种做法是正确的呢？其实，没有任何一种投资方式是放之四海而皆准的真理。巴菲特是股神，其财力、实力雄厚，自然有信心也有能力持有少数重仓股票，但是对我们普通人来说，分散投资不失为明智之举。然而，过度分散不仅会降低资金利用率，还会分散投资者的精力，使得赢利几率大大降低。

因此，我们可以这样理解巴菲特的投资哲学：将鸡蛋，放在几个优质的篮子里。既然赌，就赌得大一些。

此外，大多数人不敢冒风险去“大赌”，是因为他们对未来难以把控。很多人都持有“短平快”的想法，希望投资下去的钱能尽快地收回成本，创造效益。但巴菲特却有着自己独特的投资理念——他不仅有放手一搏的魄力，更有长期投资的耐心。

巴菲特经常引用传奇棒球击球手特德威廉斯的话：“要成为一个好的击球手，你必须有好球可打。”有人对巴菲特所有的投资项目进行过统计，发现他对任何一只股票的投资都不少于8年。巴菲特的投资原则是：从不频繁换手除非有好的投资对象，否则绝不出手。如果你总换股票，那么，你就有可能错失潜力股的飞跃良机。用他自己的话说：“短期股市的预测是毒药，应该把它摆在最安全的地方，远离儿童以及那些在股市中像小孩般幼稚的投资人。”

很多人容易自以为是，认为自己眼光独到，一旦发现项目出现缩水或萎靡不振的现象，马上就放弃。而当一个看似很有前途的项目出现时，便毫不犹豫地投资进去。过段时间，发现其“前景黯淡”，则马上又转投他处。股市一片大好的时候，他去买股票，刚刚有些亏损马上就转投基金，发现基金收益率比较低的时候开始投资期货，发现期货风险太大的时候又转投黄金，发现黄金风险更大的时候又转投房产，发现房产收入太慢的时候又投入股票，结果被套牢。

投资，最忌讳的就是没长性，因为任何一个项目都需要时间培养。同时，在没有找到合适的投资目前，一定要谨慎。在不合理、不合适的情况下，宁肯将钱攥在手里，也不可急功冒进轻易入市。但是，一旦发现较好的项目，那就千万不要犹豫，一口气投下去，并且保持持续性投资，必定能获利颇丰。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第二章 有备无患方能从容

——鸡蛋放在几个篮子里

彼得·林奇，被人们称为股圣，是当今美国乃至全球最高薪的投资经理人，麦哲伦共同基金的创始人。

他是一名杰出的职业股票投资人，也是华尔街股票市场的敛财巨头，曾经创造过回报率高达2500%的投资奇迹，也就是说，彼得·林奇每付出一美元，就能得到25美元的回报！

他的著作《战胜华尔街》《学以致富》一经问世便成了畅销书。

1968年，彼得·林奇毕业于沃顿商学院，在取得MBA学位后，进入富达管理公司做研究员。1977年开始掌管麦哲伦基金。富达管理公司是全球有名的基金公司，也就是说，彼得·林奇刚毕业就有了一个很高的平台。

但必须注意的是，截至目前为止，人们在提到富达公司的时候，首先想到的却是彼得·林奇。换句话说，富达能够成为目前全球最大的专业基金公司，彼得·林奇功不可没。彼得·林奇掌管的麦哲伦基金，几乎是富达公司发展中的奇迹。

彼得·林奇开始掌管麦哲伦基金的时候，管理的资产仅2000万美元，然而，13年后，这个基金管理的资产成长到了140亿美元，其基

金投资人超过了100万人。此时的麦哲伦基金，已经成为全球资产金额最大的基金，它的投资绩效也是第一。在这13年时间里，整个麦哲伦基金增值了26.39倍。

美国《时代杂志》评价彼得·林奇“首席基金经理”，说他对基金的贡献就跟乔丹对篮球的贡献一样巨大。在他眼里，股票并不是一种赌博方式，而是一门艺术。

那么，彼得·林奇究竟是靠什么才将自己管理的2000万美元资产变成140亿的？他的“投资艺术”究竟是什么呢？纵观彼得·林奇的投资历程，我们可以将他的投资特点概括为：不受外界意见的干扰，坚信自己的洞察力和判断力，将手中的鸡蛋合理、优化、集中地放在多个篮子里。

01 | 不要轻信他人， 将鸡蛋放入多个篮子里

每当我们对一些项目犹豫不决时，就会出现这样一些角色——他们是行业的专家，至少他们自己认为是专家——他们凭借所谓多年的投资经验，对你将要进行的投资项目进行评估，怂恿甚至要求你选择他看好的项目。不了解投资的人，往往很容易被这些人鼓动，听信了这些所谓专家的话。结果呢？如果大获丰收，他们就洋洋得意，如果投资失败，就不见踪影了。

事实上，股圣彼得·林奇也曾有过这样的经历。

彼得·林奇刚刚掌管麦哲伦基金不久，通过分析和研究，他觉得华纳公司的股票具有很大的潜力，于是以每股26美元的价格大手笔买进了。这时，一位一直跟踪华纳公司股票行情的技术分析专家告诉彼得·林奇，华纳公司的股票目前已经“极度超值”了，也就是说这个价钱虚高，随时都有可能会跌破。

其实，当时的彼得·林奇是比较有主见的，他没有听那位专家的话抛售股票。半年后，股票涨到了32美元，之后又涨到了38美元，这时，林奇坐不住了。受专家意见的影响，他也开始认为这支股票“回光返照”了，随时都有被套牢的可能。于是，他将手中的华纳股票全部抛了出去。结果，华纳股票此后一路飙升，涨到了180美元。从那以后，彼得·林奇再也不相信那些所谓的专家言论了，他只相信自己的判断。

“如果你在没有研究的前提下就进行股票、基金投资，那么赢的概率就跟你玩牌的时候不看底牌就下赌注一样低。”这是彼得·林奇后来的投资心得。为了使自己在商场中立于不败之地，对每一个已经投资和那些即将投资的上市公司，彼得·林奇每时每刻都在监督和考察。

下面一连串数字最能说明问题：彼得·林奇每个月都要走访50家以上的公司，一年下来，最少得有600家左右。就算真的忙不过来，他也必须走访200家，并阅读700份年报作为补充。他每天工作12个小时，每年要走上10万英里路，每天吃午餐的时候，要会见一个公司的负责人，每天要听取200个经纪人的意见，每个月至少有2000家公司要被彼得·林奇和他的助手研究。

正是这种不厌其烦、不辞劳苦的调查分析，才使得彼得·林奇对股票基金的投资市场有准确的判断，才使得他创造了一个又一个奇迹。在最高峰的时候，彼得·林奇一个人就经营着1400多种证券。这些证券为他创造了不可估量的财富。林奇将这种分组分类投资的手法叫做“组合型投资”，他认为，这种投资法可以大大分散那些非系统的风险。在这个前提下，争取收益最大化。

这时，有人会说，彼得·林奇的做法对中小型投资者来说并不实用，理由是：第一，我们没有林奇那么充沛的精力；第二，我们没有林奇那么大的财力支持；第三，由于以上两个原因，我们不可能同时操作1400多种证券。并由此得出结论，与其分散精力还不如孤注一掷、全力以赴，进行市场调研后选择一个优秀的项目全部投进去，肯定可以赚大钱。

然而，彼得·林奇却不这么想，他认为，任何投资者，都应该将手中的钱投入几个甚至多个项目中，如果仅仅投资某一个项目，那么一旦这个项目出现问题（不管是已经发生的还是即将发生的），投资者不卖掉的话，要么赔钱，要么失去赚钱的机会；但是如果轻易卖掉的

话，又可能错失接下来的赢利机会。如此一来，就会陷入两难的境地。

我们必须承认，投资行为不可避免地带有“赌博成分”，特别是对于业余投资者来说，赌的比率会更大。那么如何才能做到赢利呢？对于初入门的人来说，保持“不赔”就是某种意义上的赢利。只要有一个项目达到赢利，就已经是一个“稳赚不赔”的项目了。

也许有人会提出疑问，彼得·林奇的做法，会不会降低资本的使用率呢？通俗地说，我投资一个项目可能是赚钱的，但是我投资了10个项目，5个赚钱，5个赔钱，那不就等于白忙了吗？事实上，林奇对广大投资者有着很独到的建议：他认为每一位投资者都不该指望自己投资的每一个项目都赚钱。市场分析和必要的判断、决策是不可少的。我们只要选取少数几个业绩非常好的项目，那么就可以在自己的投资生涯中取得成功。牢记一点，我们在这几个赢利项目上赚到的钱，永远会超过在那些比较差的项目上的损失。

例如，某人将10万元资金分成了6份，其中6万元投资两个比较看好的项目，剩余4万投资四个稍差的项目。（注意，这是林奇组合投资的精髓，它并不是平均分配资本，而是有的放矢地进行分类，在第二课中我们会详细阐述。）以最坏的情况分析，四个稍差的项目全部赔了50%，那么这人一共损失了2万元。但是他的本金却还有8万元。一旦另两个项目启动赢利，很容易就能超过损失的两万元。

如果那两个项目赚的钱不足以补偿损失的2万元呢？可是这样做最起码弥补了很大一部分损失，不至于血本无归。投资本身就是一个有风险的行为。此外，如果连那两个项目都损失了，只能说投资人没有遵循彼得·林奇的调查法则，选的全部都是差项目。最后，我们要给投资者两个建议：

第一就是切忌过分分散。有的人把资金投入到你许许多多的项目中，这明显是错误的。彼得·林奇没有说越分散越好，他主张的是分散有

度，分散有方。比如，对于初学者来说，我们投资的项目最多不要超过3个，这种做法就叫做有度。此外，我们在选择那些投资对象的时候不是眉毛胡子一把抓，而是必须经过严格筛选后的优秀项目。

第二就是，进行组合投资时，不应选择雷同的投资类型。举例来说，有的人选了四个投资项目，其中有三个都是餐饮类的投资，那么这种做法实际上只是两类投资，这不仅失去了组合投资的意义，而且在大类投资中还提高了风险。

02

广撒网，细筛选； 集中投资，适当分散

彼得·林奇把投资比喻成家庭养育孩子，在孩子小的时候，你不要指望孩子能突然间成为一个无所不能的天才。他是想提醒投资者，千万不要好大喜功，做超出自己的能力范围的事。作为业余投资者，我们可以同时关注8个甚至12个项目，但是投资项目最好保持在3个到5个之间。一旦多了，那将是灾难。

事实上，投资组合本身就存在着集中投资和分散投资两种观点，林奇本身并不偏向于某一种手法。他始终强调，投资的成功不是选择了某种成功的模式，那只是开端，真正关键的是根据实际情况分析项目的优势在哪里。因为如果我们做出了正确的研究，并且合理地利用了资源，那么，从某种程度上来说，我们已经降低了很多风险了。

如何选择正确的项目？彼得·林奇的做法是，广撒网，细筛选。只有这样，我们才能寻找到最优项目。

在1979年的时候，美国Stop&Shop公司还只是一家普普通通的上市公司，彼得·林奇对它产生兴趣的时候，它的股价正在持续下跌。一向嗅觉敏锐的林奇，通过大量的数据分析以及市场调研发现，这家公司虽然股价下跌，但是却有很高的股息收益率。经过慎重考虑，彼得·林奇最终以每股4美元的价格买入了这家公司的股票。林奇在投资时，将期望值降到最低，只要这家公司能给自己赚到30%到40%的收益率，就算得上是一项成功的投资了。然而，Stop&Shop公司在后期的发展却非常好，公司的超市和Bradlee折扣店业务都稳步

上升。这让彼得·林奇非常开心。到了1988年，仅仅用了不到10年的时间，整个Stop&Shop的股价就涨了十多倍，每股股价曾一度达到了44美元。

虽然这支股票只是林奇1400多支股票中的一个，但是林奇却同样认真对待，并经过筛选后做出了准确的判断。

对于大多数业余投资者来说，最难的也许不是寻找有潜力的项目，而是如何对这些项目进行管理。业余投资者的判断力是有限的，他可能能够判断哪个项目更有潜力，却很难决定究竟该如何分配手中的资金，如何才能做到真正的“集中投资，适当分散”呢？

彼得·林奇强调，在构建自己的组合投资时，对投资的对象进行详细的研究是必不可少的。大致可将投资对象分为三种类型：必须持有的，适当持有的以及积极寻找的。

有一些项目，回报很低，相应的风险也很低，这类项目虽然不能给投资者带来很大的收益，但是投入的成本——这个成本也包括风险成本——往往不会很高，它可以分化投资项目发生巨变所带来的危险，在组合投资中起到平衡风险的作用。此外，还有一类稳定增长的项目。在组合投资里，一定要有这类项目。它风险低，回报中等。与前一种投资项目相比，其投资比例要略微增加，因为这类项目的稳定性对投资组合的收益保障非常重要。所以，这都是必须持有的投资项目。

第二类属于适当持有的投资项目，这类项目存在的目的是创造利润，它们的风险很高，收益也很高。我们可以选择那些快速增长或困境反转的项目进行投资。在整个投资组合里面，这类项目是最容易出业绩的。所以，这类项目要占有一定比例，但是不可过高。没有它们，我们没有利润；它们多了，我们可能失去基础。然而，为了获取更大的收益，这样的项目应该适当持有，就像彼得·林奇当初收购克莱斯勒一样，他当时做出了一个判断，如果成功，那么收益可能达到

400%，如果失败，则这部分资金可能全部损失。当然，即使全部损失，也不至于让他的东家对他进行什么样的处罚。于是，他选择了投资，结果获得了15倍的回报。

此外，我们还应时刻准备并且努力寻找那些最优质的投资项目，尤其是那些属于低风险高收益的项目。这类项目最大的好处就是，如果我们分析正确了，那么回报将非常可观；如果我们分析错误了，那么损失也不会太大。当然，这个前提是，不需要留太多钱去等待这个机会。

彼得·林奇根据自己的经验，给了投资者一个很中肯的建议，如果我们拥有两个必须持有型的项目，就足以平衡四个乃至更多适当持有型项目所带来的巨大投资风险。

那么，这种分类法会不会教条地束缚住投资者的行为呢？恰恰相反，彼得·林奇的组合投资法，使得整个资产组合变得非常有弹性。在进行组合投资的时候，林奇并不是投入以后就放任不管了，而是时刻跟踪每一个项目，这在前面已经提到过。目的就是发现机会，适当调整投资类型，如果发现适当持有的项目势头非常好，那么就马上从必须持有的项目中抽取资金对成长良好的项目进行更大的投资，从而获取更大的利润。反之，如果发现情况不妙，我们也可以转移部分资金，降低风险损失。

但是，彼得·林奇指出，即使掌握了组合投资的方式，投资者也常常因为操作不得法而使投资失败。投资者计算好投资与回报率，对于那些投资回报率非常低的项目，最好不要碰，即使它们确实可以降低风险，但是因为回报率太低，反而会增加投资风险。

举例说明，如果我们有两百万，其中一百万投资的是适当持有的某个股票，预计它的涨幅为80%，跌幅为50%，那么，也就是说，如果这笔投资是成功的，我们可以挣到80万，如果失败了则会赔50万。

而此时，我们必须持有的某个股票的收益率仅为5%——即成功了，我们能挣5万——的话，一旦前者出了问题，我们的赢利就无法弥补损失。这样的组合投资就是失败的。

还有一点，我们必须根据自己的财力情况进行投资。如果手里余钱较多，那么我们就可以加大适当持有类型的投资比例，如果经济状况不是特别好，那还是以降低风险为主，毕竟我们输不起。

在我们进行投资组合管理的时候，必须不断复查每一个项目的动态，并且根据该项目的发展状况进行适当的调整。千万不要短视，既不要因为某些项目短暂的赢利就马上加大资金，也不要因为某些项目暂时的调整就马上撤出资金。有些时候，赢利的多少只是一个表象，我们更应该关心的是项目的发展前景。

按照彼得·林奇的组合投资法，如果组合中有超过60%的项目是赚钱的话，那么，这就是一个令人满意的资产组合。

第三章 财商，让生活更轻松

——让你的钱“动起来”

罗纳德·兰黛，美国人，著名化妆品品牌“雅诗兰黛”公司董事，毕业于宾西法尼亚大学沃顿商学院，2011年福布斯排行榜身价3.3亿美元。

罗纳德·兰黛的母亲正是“雅诗兰黛”品牌的创始人雅诗·兰黛女士，她曾被收入美国《时代》周刊编纂的“二十世纪一百位最重要的风云人物”。

虽然有一位成功的母亲，但罗纳德并非是“含着金钥匙出生”的富贵少爷。因为雅诗·兰黛公司是1946年才成立的，成立之初不过是一家小作坊，而当时罗纳德已经13岁了。

即使到罗纳德从沃顿商学院毕业，加入母亲公司的时候，雅诗兰黛公司仍然只是个年销售额仅有80万美元的小公司。

50年后，80万变成了80亿，增加了10000倍！

雅诗兰黛的成功，与雅诗·兰黛女士的商业理念自然是分不开的。但是，所有人都认为：是罗纳德最终确立了雅诗兰黛美容帝国的版图！他不仅将母亲的事业版图扩张出美国，还将集团旗下26个品牌几乎铺上了全球的货架，公司近一半的收入来自美国本土以外的市场，

借此，罗纳德将公司打造成为一家成功上市并扩张的跨国巨企。

罗纳德不愿居功，他总是谦虚地说：“母亲做好了一切，我的职业就是做个好儿子。”但是所有人都知道，事实并非如此，罗纳德对于雅诗兰黛公司的贡献，绝非“做个好儿子”那么简单。他的成功，与他高超的赚钱能力是绝对分不开的！

人们不禁要问：罗纳德到底凭借了何种能力，将80万变成了80亿？

这个问题可能有一千种答案，而且每个答案都可能的道理。不过，我们可以先回顾罗纳德的“发家史”，尝试寻找最接近真相的那一个。

01 用钱赚钱最轻松

有人说，这个社会最轻松的赚钱方式并不是打工，更不是创业，而是学会投资，让钱滚动起来，用钱赚钱。如不少投资高手就是通过用钱赚钱的方式实现资本积累的。因此，投资者要学会用钱赚钱。

从沃顿商学院毕业之后，25岁的罗纳德进入了年销售额为80万美元的雅诗兰黛公司，这是1958年的事情。

我们先要搞明白，当时的罗纳德面临着何种局面？

1958年，雅诗兰黛年销售额80万。

当然，考虑到当时美元“含金量”比现在高，（50年代1美元含金量为0.9克，此后一直下降）。所以，可以断定，雅诗兰黛公司基本上已经脱离了“资本积累”阶段，开始进入“投资创富”阶段。

在这一点上，其实企业和我们个人是一样的。在一穷二白的时候，没有太多顾虑，只要闷头挣钱就可以了。等到有了一定的积蓄以后，单单是闷头挣钱就不行了，更要考虑将自己辛辛苦苦赚到的钱，放在什么地方才好。如果一不小心放错了地方，就很可能“鸡飞蛋打”。

现在，罗纳德就面临着“把钱放到什么地方”的选择。

有许多人对罗纳德说：“你应该把放到银行，这么做比较保险，将来万一公司出现了经济危机，也可以用这部分钱应急。要知道，现在的很多小企业，都是因为资金链断裂而破产啊的！”

对于这种说法，罗纳德·兰黛付之一笑，他说：“企业倒闭不是因为没钱，而是因为不会挣钱。”

对于罗纳德来讲，“把钱放进银行”的理财方式，简直“弱爆了”，让活钱变成死钱，就等于是剥夺了金钱的生命力，失去了让财富“滚雪球”的机会。对于真正的“理财”高手而言，金钱是会下金蛋的，只有让财富“动起来”，让钱生钱，才是最理想的理财手段。

1968年，罗纳德做了一个重要的决定，他斥重金，推出了一款与雅诗兰黛原有品牌一样高端定位的“倩碧品牌”。这意味着，两种产品在市场会呈竞争态势，而这两种产品，都来自“雅诗兰黛”公司。

很多人认为罗纳德·兰黛疯了，他怎么可以把钱用来和自己搞竞争？这样的花钱手法，简直是“自相残杀”。

但罗纳德却有自己的解释：“这可以是良性的同门竞争，就像我的两个儿子，在学习上和马术上相互竞争，进步更快！更重要的是，我的钱动起来了，它拥有了创造二次财富的能力。”

事实证明，罗纳德·兰黛的决策是完全正确的。动起来的金钱，帮他开拓了一条赚钱的新途径。有很多消费者在选择产品的时候，都会问：是雅诗兰黛好呢？还是倩碧更好一些？无论他们得出什么样的结论，钱最终都会掉到罗纳德的口袋里！

罗纳德·兰黛用事实证明：“用钱挣钱”是完全可能的。而且，是否有用钱生钱意识，也是富人和穷人最大的区别。富人会把赚到的钱再次投入进新的项目里，以钱赚钱；而穷人依靠出卖苦力赚钱，喜欢把赚到的钱存储起来，结果存来存去，最终还是花了出去。毋庸置疑，储蓄攒钱是理财的第一步。但是，要想更加富有，需要的不仅仅是把钱存起来。富人清楚地看到了这一点，所以在他们看来，该花的钱一定要花出去，想挣钱就得先花钱，用钱来投资。

大部分人不具备用钱赚钱的能力，不是因为他们没有机会。而是他们总觉得自己资本太少了，总想积蓄多点再投资。但两年后，他们往往发现，自己攒的钱还是不够投资，决定再攒两年，再不够，再攒。其实，如果抱着这样的观念去理解投资的话，即使攒一辈子，也可能都没法攒够投资的钱。结果，自己这一生中，反而在攒钱中度过了。这绝不是耸人听闻，而是确有其事，我们举个简单的例子来说明：

十年前，某人手头有20万，想要投资买一套房，结果发现还少10万。他对自己说：再攒两年，就可以买了。结果两年后，他有了30万，却发现房子涨到了50万。他又攒了两年，攒够了50万。房子已经涨到了100万，他彻底断了投资房产的念头……这个人有一个同事，十年前手上也只存了20万，在30万一套房的时代，他找人借钱买了一套，过了两年以50万卖掉，付了两套房的首付。再过了两年，这个人两套房的价值达到了200万……十年前，他们做着同样的工作，拿着同样的收入，十年后，两个人的身价已经无法相提并论。

因此，投资高手说，不要把钱放在手里，而是要懂得投资，让钱滚动起来，只有在流通中，钱才会不断增值。把钱留在手中，是最不恰当的处理方式，事实上，攒钱并不能实现理财的目标，也不能彻底让你摆脱贫穷的命运，要学会让钱生钱，才能让你从贫穷走向富裕。这一点，对普通投资者来说，很有借鉴意义。

02 | 给金钱找到最好的归宿

从出生的那一刻起，人就不不断地在这个世界中寻找自己的归宿，如感情归宿、事业归宿等。对于投资者手中的金钱来说，自然也会有其归宿。投资者要给金钱找到最好的归宿，才能实现价值最大化。

现在，我们知道，理财的最高境界是“钱生钱”。从经济学的角度来看，这属于“滚雪球效应”。你最初的投资，就相当于一个小雪球，你能让小雪球动起来，雪球就会越滚越大，优势就会越来越明显。不过，需要注意的是，这个雪球并不是随便滚滚就一定能大的。罗纳德的沃顿校友、投资大师沃伦·巴菲特说：“人生就像滚雪球。最重要的是发现很湿的雪和很长的坡。”

由此可见，理财，不仅要有滚雪球的意识，还应该找到“很湿的雪”和“很长的坡”。对于罗纳德而言，“很湿的雪”、“很长的坡”又是什么呢？

首先，我们来说说“很长的坡”。

罗纳德是一位“未来学家”。之所以有这个称号，是因为他已经把买卖做到了未来。

2010年的时候，他将价值7200万美元的股票存进一家投资银行，并承诺在2014年时把股票卖给银行。根据协议，投资银行只需要支付给他5400万美元现金，便可用股票进行其他投资，这样，罗纳德便轻松获得了一大笔现金而不必交资本利得税。

大部分人在做出某项投资决定时，只会考虑一次投资能为自己带

来多少实际上的收益，而没有想过一次投资能带来多少后续的好处。如果用巴菲特的观点来看，这属于“很短的坡”，并不适合滚雪球。罗纳德可不会找这样一个短坡来施展自己的理财本事。与之相反，他会着眼于未来，给自己找到长期理财的方案。要知道，“钱生钱”本来就是一个“未来式”的词语，你不能指望投出去的钱立刻就能得到回报，所以，一定要想着未来，才有可能在未来赚钱。

那么，对于罗纳德而言，“很湿的雪”又是什么呢？

2006年，奥地利著名画家古斯塔夫·克利姆特的名画《阿黛尔·布洛赫鲍尔肖像》被人以1.35亿美元的价格买走。这幅画成为了史上最值钱的人物肖像画，买下这幅画的人正是罗纳德·兰黛。

罗纳德·兰黛之所以会不惜重金地购买艺术品，一是因为他对于艺术的钟爱，二是因为他将艺术品收藏作为一种投资的手段。

对于中国人来讲，艺术品投资也不是什么新鲜词。早在2004年的时候，中国艺术品拍卖市场总成交额就超过了50亿元人民币。在世界上，艺术品投资的收益率高达16.1%，个别投资品种仅半年的回报率就会高达80%。所以，把钱投资到艺术领域，不失为一种有效的保值、增值手段。罗纳德正是看准了这一点，才会如此大胆地购买艺术品。在20年时间里，通过艺术品投资，他获得了超过1亿美元的收入。

明白了吧，好的投资项目，就是理财方案中所谓的很湿的雪。选对了投资项目，就有了资本扩张的可能。所以，你若想成为有钱人，你就要知道钱的“脾气”，知道它在什么地方才能生根发芽。

投资者首先要弄明白罗纳德·兰黛的投资方法，并把这种理解转化为自己的投资理论，如果能做到将理论用于实际，也就真正明白了罗纳德·兰黛的投资秘诀。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第四章 白手起家

——从无到有的秘诀

阿尼尔·安巴尼可以说是商业史上最具传奇色彩的经商人物的之一。如今的阿尼尔，是印度电力巨头信实电力公司控股股东，曾经多次位列福布斯全球富豪榜前十的位置。

阿尼尔出生于印度的一个名门望族——安巴尼家族。他的哥哥穆凯什·安巴尼是一位成功的企业家。不过，千万不要以为阿尼尔的成功，是因为有家族的庇荫。事实上，他与哥哥的关系并不好。

20世纪80年代，阿尼尔从美国沃顿商学院毕业回到印度，与哥哥一起帮助父亲打理信实集团的日常事务。没花多少时间，阿尼尔便成功地让信诚炼油私营公司上市了，使得这个公司一跃成为印度知名的炼油厂，此举也奠定了阿尼尔在信实集团的地位，在那以后，两人合作投资了不少大型炼油厂和化工项目，信实集团进一步扩张。但好景不长，不久后，因为父亲中风而导致大权旁落，由于哥哥很早就在公司工作，人脉相对比较深厚，在父亲去世不久就顺利继任了集团主席，阿尼尔为副主席。

作为印度信实工业公司的两个继承人，共同努力、统一步调去经营好父亲留下的产业是他们的首要任务，但兄弟两人的行事风格截然不同。穆凯什毕业于斯坦福大学，在投资风格上偏向于保守内向，但

执行力很强，因为口才有所欠缺，有时在公共场合会显得不自信。而阿尼尔毕业于沃顿商学院，他极善言辞，为人处世也比较张扬，喜欢和媒体甚至政界打交道，还娶了一位宝莱坞明星做妻子。

性格上的巨大差异使两人之间产生了裂痕，或者说是信任危机。在2005年，为了夺取家族公司的控制权，穆凯什·安巴尼将弟弟阿尼尔扫地出门，阿尼尔被迫退出了家族集团的核心权力圈。

“分家”后，留给阿尼尔的只是信实工业帝国的一小杯羹——电信、电力和金融业务。当时，外界并不看好阿尼尔，甚至觉得阿尼尔早晚走上末路。那段时间，媒体整天盯着阿尼尔，想看看他如何创造新投资神话。

被哥哥挤出家族公司之后，阿尼尔开始依靠个人力量混迹商场。短短数年，他就依靠自己卓越的投资才能，成为了世界巨富。

对于阿尼尔的成功，哥哥穆凯什·安巴尼也感到惊异。他怎么也没有想到，“净身出户”的弟弟在多年后会成为他的竞争对手。而且，阿尼尔还是一个国际资本运作的高手，在国际上的声誉也要比自己高得多。

那么，阿尼尔是怎样赢得国际资本运作高手这一荣誉呢，他的投资思想究竟是什么呢？

01 | 选择热门行业， 钓大鱼

假如现在有一个10万元的投资项目，摆在你的眼前。这个项目可以带来巨大的收益，但你对项目的前景又存有一些忧虑，那么，你会果断地做出选择吗？

在这种情况下，你做出决定的时间，恐怕会和你手中的资本总量成反比。也就是说，你手中的资本越多，你做决定的时间越短。反之，如果资本有限，就可能要花更长的时间去“深思熟虑”了。

事实上，大部分投资者都是如此，面临一些投资项目，如果手中的资金有限，就会变得优柔寡断，他们不知道该如何进行投资。因为资金有限，所以风险承担能力较小，甚至无法承担，但对财富的渴望又非常强烈，因此造成了投资者左右为难的局面。当阿尼尔被哥哥扫地出门之后，他也同样面临着这样的局面，和“哥哥”分家之后，阿尼尔只分到了三个子公司，手头的资金也十分有限，很多媒体觉得阿尼尔很难翻身，然而，事实让所有的媒体感到意外，阿尼尔不仅把公司经营得风生水起，还将公司成功上市，并通过投资，成为了能与穆凯什抗衡的富豪。

阿尼尔取得如此成就与他的投资思想是密切相关的。他的投资眼光，首先体现在对行业的选择上。阿尼尔在选择行业时有自己的秘诀：选择最热门和最具潜力的行业。仔细观察《福布斯》排行榜富翁的投资行业，不难发现，这些人投资的领域主要有房地产、产权以及资源等，

这些都是热门行业，也是最容易创造更多财富的行业。阿尼尔也是如此。

由于资金有限，阿尼尔迫切需要更多资金来扩张自己的事业。于是，他选择了一个热门的行业——炼油。通过资本运作，阿尼尔推动了炼油厂的扩张。后来阿尼尔又进入了一个相对热门的行业——电信，阿尼尔把资金全部投入到了信诚信息集团上。

不久后，信诚信息集团成功上市，公司规模不断扩大，实力也不断增长，一跃成为印度地区最大的电信商。阿尼尔的投资得到了丰厚的回报。有了资金，阿尼尔选择其他热门行业如零售、信息等继续投资“钓大鱼”。

我们可以看到，在阿尼尔的投资过程中，“选择热门行业”是他应对资本不足、抗风险能力差的一种手段。他自己也认为：由于资金有限，投资者个人的精力也很有限，选择热门行业既有利于投资者集中精力，又有利于实现投资利益的最大化。如果投资其他相对比较冷门的行业，风险就相对比较大。对资金有限的投资者而言，那无异于一场毫无把握的豪赌，败多胜少。一般来讲，比较热门的投资项目体系比较成熟，风险也比较少，因此，投资者可以关注一些比较热门的行业，钓大鱼。

有很多投资者，包括一些资深投资者，都会对我们说：千万不要选择热门行业，因为它们“热得快，凉得更快”，你很可能刚刚把钱投进去，它就热过去了，到时候就赔大了！

这种论调，不是没有道理，但是却太绝对。在现实的市场中，那些“热得快”的行业，未必就热不长。就拿互联网行业的投资来讲，在2000年初的时候，互联网投资突然变成了投资的热点。但有很多人认为：这个行业的热是昙花一现，热不长，热不久。结果呢？直到今天，互联网投资还没“热过去”，还继续保持着投资的价值。这就证明，热门行业不可能在一瞬间就变成冷门，任何行业的盛极而衰总会

有个周期，而这个周期，也就是投资者获取收益的机会。所以，对资金有限的普通投资者来说，选择热门行业是个不错的投资方式。

热门行业的投资关键，是要选择好切入热门行业的时机，不要在这个行业处于收缩期时投资。也就是说，要在行业的上升周期内出手，这样才能在行业里“钓大鱼”。

选择好周期投资热门行业，比选择那些相对偏冷的行业的成功几率要大很多。充分挖掘热门行业的潜力，就能获得最多的利润。正是依靠这种投资思路，阿尼尔才获得了令人意想不到的成功。

2006年，阿尼尔以9300万美元的高价，认购了宝莱坞Adlabs Films的股份，该企业是印度少数几个良性运转的大型娱乐公司之一，旗下拥有44个无线电许可。之所以选择在这个时候投资电影业，是因为阿尼尔准确地判断出，经过数年的发展和积累，印度电影行业很可能在未来极短的时间获得出人意料的发展。果不其然，在接下来的几年里，印度产生了诸如《未知死亡》《三傻大闹宝莱坞》等一系列叫座又叫好的热门电影，整个电影行业因此获得了空前的发展。自然，阿尼尔的投资，也得到了不小的回报。

此次投资成功的关键是阿尼尔准确地分析出了投资对象“由弱到强”的时间节点。他没有在热门行业刚刚出现的时候就投资，也没有在行业达到顶峰之后才出手，而是很睿智地选择在一个“将要获得成功”的时间节点进入，这就是投资高手的过人能力。

一般投资者在投资上很容易盲目，常常带着赌博心态去投资。如果你曾经也是这样的，那么，请从今天开始，学着用理性看发展的眼光，去审视一下那些热门的投资对象。例如说：某个地方兴建了一批高档写字楼。此时，我们就应该意识到：与写字楼相配套的咖啡馆、餐厅、图书馆、健身房等行业，都会成为这片地区的热门行业。如果投资者选择在这里投资，那么获得丰厚投资效益的几率将会大大增

加。阿尼尔建议投资者要学会对市场潜力进行判断，学会分析，果断决策。只要选择对了热门行业中的某个项目，那么就可以说投资获得了成功。

当然，并不是所有热门行业都适合投资，有些投资者选择热门项目仍然亏损。对投资者而言，能否选择到合适的项目是对其投资能力的考验，投资能否获取收益则与投资者个人能力以及投资思想有极大的联系。那么，阿尼尔是如何避免投资风险的呢？从阿尼尔的投资经历以及他选择行业的特点，我们可以得出几个降低风险、增加收益的诀窍。

首先是选择行业。行业的种类是丰富多样的，某个时间段，可能有多个行业都属于热门行业。那么究竟哪个行业才有真正的投资价值，究竟哪个行业的收益最高而风险最小，这就需要投资者对各种行业进行了解，分析它们未来的发展前景，找出那些极具发展前景的行业，这些才是最有价值的投资项目。我们以阿尼尔所投资的行业为例：

第一次投资，阿尼尔选择的是炼油行业。石油属于不可再生资源，未来发展前景非常好。第二次投资，阿尼尔选择的是电信行业。随着时代的发展，电信行业正在深入人们生活的各个方面，具有非常大的市场潜力。因此，对投资者来说，不要盲目投资，不要涉及不熟悉的行业，即使这个行业属于热门行业。投资者要对所涉及的行业进行深入调查和了解，知道这个行业的未来趋势后再进行投资。

其次，要学会选择合适的时机。如果时机不对，即使选择的是比较热门而且市场前景非常看好的行业，也很有可能会投资失利。最好的时机是在行业不断上升的时期，一旦过了最热点，再投资就容易亏损了。因此，选择热门行业时，切记选择合适的时机。

在现实中，有许多投资者根本不去仔细考察自己的投资项目，就武断地做出投资决定。他们要么是盲目投资，要么就是对自己所投资

的项目非常有信心。盲目投资只会为投资者带来更多的风险。阿尼尔每次投资都是在深入了解的基础上，把全部的资金压上去，正是这种赌博似的投资方式为他带来了丰厚的效益。普通投资者资金本来就有限，分散投资不仅会分散投资者的精力，而且也会降低收益。

投资者要不断地学习，才能成为阿尼尔那样的投资大师，早日实现投资目的，最终实现财务自由的梦想。

02

从最熟悉的行业 开始投资

投资是个漫长而复杂的过程，需要投资者付出很多的时间、精力、资金。要想获得良好收益，就得建立一个全面的投资体系，那么，对我们普通投资者来说，该如何建立这种体系呢，什么样的投资体系最适合大众投资者呢？

“投资的时候，要尽量选择自己最熟悉的行业，也就是最擅长、最有把握、最有经验、拥有资源最丰富的行业，在这个基础上，慢慢开始接触其他行业，形成自己的投资体系。”阿尼尔在总结自己成功经验时说。由于普通投资者大都资金有限，没有经验也没有资源，因此投资者的风险承受能力也相对比较小，不熟悉的行业应尽量避免涉及，投资不熟悉的行业，就好像盲人摸象一样，只能凭借“想当然”去投资，而仅靠“想当然”是不可能投资成功的。

“如果不了解行情，又缺乏有效的营销手段，即便有多好的项目，也很难形成有规模的市场，而这恰恰是众多投资者最容易忽略的地方。”阿尼尔在印度大学演讲时说。阿尼尔认为，投资和创业一样，不仅要考虑自身投资条件，还要冷静分析投资环境。在投资项目的选择上，不要盲目跟风，不熟悉的行业不要涉及，即使熟悉的行业也要进行充分考察，看看项目是否具有市场发展价值，投资的周期性如何、投入资金的多少及何时收回成本等，只有做熟不做生，投资者才能降低投资风险。

阿尼尔的投资就是从熟悉行业做起的，最初阿尼尔投资的是炼油行业。当时，炼油行业还远远没有现在这样火热，很多投资者对炼油行业的前景普遍表示担忧，因此持观望态度。而阿尼尔不同，阿尼尔最熟悉的的就是炼油行业。在信实集团时，阿尼尔就靠投资炼油行业成功而奠定了自己在集团的地位，虽然后来被哥哥扫地出门，但阿尼尔对炼油行业仍然充满信心，因此，他不顾身边人的反对，毅然投资了炼油行业。

后来，在炼油行业获取收益后，阿尼尔开始研究和熟悉其他行业，经过严密的市场调查研究后，阿尼尔发现零售行业、电信行业以及信息行业有着远大的前景，但市场还不够成熟，风险也很大。为了保证自己投资方向的正确性，阿尼尔用了一个多月的时间去考察这些行业的市场，终于确信，这些行业具有重大的投资价值。于是阿尼尔决定投资。就这样，他慢慢地建立了相对完善的投资体系，后来，这个体系开始实现了赢利，也成就了阿尼尔。两兄弟同为世界级富豪，这成了印度商界乃至世界商界的传奇。阿尼尔本人更因为辉煌的投资经历而获得了投资大师的荣誉。

不止是阿尼尔，如果仔细研究其他投资大师建立投资体系的过程，我们会发现他们投资的规律，这些人同样是从自己最熟悉的行业开始自己的投资生涯，随后慢慢延伸到其他领域。股神巴菲特也曾多次告诫投资者：投资要选择熟悉的行业。在投资之前，巴菲特总是会做大量的调查，即使某个行业被人们普遍看好，巴菲特也不为所动，从不盲目跟风。早期巴菲特投资的项目，选择的都是自己熟悉的行业，积累了资本，巴菲特才慢慢向其他行业转移。即使这样，巴菲特仍然坚持“做熟不做生”的原则。在投资可口可乐之前，巴菲特考察了一年多的时间；后来投资比亚迪汽车，仍然考察了将近半年。巴菲特认为，如果你对自己投资的行业没有完全熟悉之前，最好不要把资金投入其中。

很多投资者都推崇巴菲特的“做熟不做生”的原则，因此，在投资中也尽量遵循这个原则，投资结果也非常乐观。年仅28岁的崔家峰就是巴菲特的崇拜者，他一直收集关于巴菲特的信息，以此学习巴菲特的投资理念。崔家峰是标准的上班族，经过多年的积累，攒了一笔资金用于投资。对于自己的投资经历，崔家峰说：我完全是按照做熟不做生的原则进行投资的。早期，我的资金主要投资于公司所在的金融行业，这是我最熟悉的领域。事实上，我的投资决策过程是非常慢的，有时甚至需要两年的时间。通过深思熟虑做出的决定，往往能达到更理想的收益，但最关键的还是选择自己熟悉的行业。如今，通过投资所得的收益，崔家峰已经买了房子，正筹划买车。可以说，从熟悉的行业开始投资，让崔家峰尝获得了投资的成功。

现在，做熟不做生的原则类似于知己知彼，方能百战百胜。这不仅适用军事，在投资领域也是如此。

在选择行业时，投资者可以先到市场中进行实地调查。市场的反应往往就是这个项目是否值得投资的指标。市场反应较好、参与人数多、交易比较频繁的就是热门行业。当然，投资实现收益是需要周期的，因此，即使是熟悉的行业，投资者也需要考虑将来可能面临的各种情况。投资讲究的是趋势投资，获取的是买入与卖出之间的溢价。通过熟悉的行业获取收益后，投资者可以进一步选择其他行业进行了解，然后再进行投资。需要注意的是，投资是一个循序渐进的过程，不可操之过急。毕竟一口吃不成胖子，急功近利只会增加投资失败的几率。

现在，“做熟不做生”的投资理念，越来越被投资者认可了。对想通过投资积累资本的投资者来说，要想尽快建立投资体系，就要学习这种投资理念。从熟悉的行业开始，才能够对行业的前景布局做出判断，增加投资成功的几率。如果你是一个金融行业的投资者，却想去

投资图书市场，就会如摸着石头过河一般，白白浪费掉时间和精力不说，还很有可能让你的投资都打水漂。

如何熟悉行业？如何了解市场的规律？包括销售渠道、供货渠道、顾客心理等。当然，任何行业的了解过程都是由生到熟的，而这个过程需要时间，但市场并不会给投资者学习的时间。在市场上，只有投资，只有结果。如果轻易进入，无疑会影响投资者的收益。所以，在投资领域，“做熟不做生”是一个最基本的标准。

在投资大师眼里，资金少不是难题，通过投资，他们可以让资金如滚雪球般地慢慢变大。每一个普通投资者都最希望自己的投资水平和收益能比得上投资大师。事实上，只要投资者充分利用自己所有的资源，选择自己熟悉的行业开始投资，实现投资效益最大化就不会只是梦想。普通投资者可以从下面几个方面做起：

首先，利用自己熟悉的行业，自己的专业知识或工作所在的行业。这样的行业，投资者比较熟悉，了解市场规模，了解行业的兴衰规律，挣到第一桶金就会很容易。

其次，就是要学会开源节流。投资是个以小搏大或以少赢多的过程。资本越多，获取的收益越大。因此，普通投资者可以通过开源节流的方式来积累资金，更快地进入投资队伍。

第三，投资者要充分发挥自己的经验。投资如逆水行舟，不进则退。投资者要善于总结经验，这样，在进入其他行业时，才不会手足无措。在自己的经验中发挥出自己的才能和创意，更能找到适合自己的投资目标。

如果投资者可以按照“做熟不做生”原则去投资，从最熟悉的行业开始投资，慢慢建立适合自己的投资体系，那么，实现财务自由便不再是梦。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第五章 慧眼淘金

——从“垃圾”中淘出黄金！

如果你在雅虎搜索引擎里面输入“垃圾债券”的话，会出现约7万个搜索结果，其中约有5万多个页面会出现同一个名字，那就是曾经在20世纪80年代驰骋华尔街的“垃圾债券大王”，自J·P·摩根以来，美国金融界最具影响力的风云人物——迈克尔·米尔肯。他专门进行垃圾债券投资和杠杆收购融资，由于独占了一块无人竞争的资本市场，他成功地成为了垄断者，这使得他影响甚至改写了整个美国证券金融业的发展历史。由此可见，只要先入为主，成为了垄断者，那么必然可以稳坐钓鱼台。

迈克尔·米尔肯出生于1946年，父亲是会计兼律师。他从小就对数学就有着浓厚的兴趣，没多大年纪就开始帮着父亲进行支票分类、银行报表和会计账目的编辑。1970年，米尔肯毕业于沃顿商学院，并获得了MBA学历。他没有和其他人一样，进入那些一流的经营公司，而是选择了费城一家名不见经传的二流公司——德雷克斯投资公司，在那里做起了分析师。

从上学时起，他就对“垃圾债券”进行了深入的研究。加入德雷克斯投资公司以后，他更是在那里建立了大本营，开始了实践性的垃圾债券投资。

通过研究，迈克尔·米尔肯发现，美国华尔街的传统投资者总是喜欢选择那些过去业绩优良、信用等级良好的企业，很少关注那些未来可能有发展的企业。当然，也只是有可能发展。于是，迈克尔·米尔肯抓住了这个机会，开始了他真正的垃圾债券投资之路。

01 | “垃圾”中 自有黄金屋

如果在几年前，马云拿着他的阿里巴巴策划书找到你，你是否愿意购买他的股票？如果李彦宏拿着百度的计划书找到你，你是否愿意参与投资？相信大多数人给出的答案都是否定的。理由很简单，也很合理，没有人会愿意投资给这个“没有历史”、“没有业绩”、“看不到未来”、“摸不到实体”的项目。如果真的有那么一幕的话，几年后的今天，你会不会后悔呢？我想答案也是肯定的。

如果当初那个人是迈克尔·米尔肯，他的选择一定是：会的。

1974年，美国经济衰退，高通货膨胀率及高失业率使得整个经济环境十分恶劣，每个企业的信用都在严重紧缩。仿佛一夜之间，无数基金的组合投资中都出现了可怕的垃圾债券（垃圾债券也称高风险债券，这类债券的信用等级很低，风险却很高，不过收益也高。具有非常大的投机价值，有可能获得高额回报，有也可能血本无归。）很多基金公司都想赶紧把垃圾债券卖出去，因为怕影响公司的形象。“第一投资者基金”也遇到同样的压力。之后，米尔肯做了详细的分析，说明了目前持有这些垃圾债券的理由。最终，第一投资者基金接纳了米尔肯的建议。果然，在未来的3年里，第一投资者基金居然连续三年都是全美业绩最佳的基金，其基金的销量大增。自那以后，米尔肯和他所服务的德雷克斯公司也声名大噪，他本人也成了经营高回报率债券的交易焦点。到了1977年，米尔肯已经成为了垃圾债券的垄断者。

相信此时肯定有人会问，米尔肯是怎么知道第一投资者基金的垃圾债券以后会升值的？这里面赌博的成分是不是太大了？难道真的要投资者轻易地把钱投放在那些垃圾项目上，投放在那些不怎么赢利，又没有信用等级，还看不见前途的项目上？如果这样，还不如把钱放进火里，那样烧起来更快一些。

“垃圾中有黄金屋”并不是一个对等的逻辑推论。米尔肯告诉我们的是，垃圾中的大部分是垃圾，但是不排除其中有出现黄金的可能。我们要做的是，在“垃圾”中挑选出黄金。

迈克尔·米尔肯在阐述购买“垃圾债券”的好处时，有着自己的理论。他认为，传统的债券交易比较注重短期的效益，而他则更重视了解和摸透那些“垃圾债券”的公司。他将这些公司的垃圾债券定义为值得拥有的“所有权债券”。

迈克尔·米尔肯认为，购买了这些将未来发展放在第一位的上市公司的债券，从某种程度上来说，特别是市场形势非常不稳定的时候，比传统的债券交易更能够降低风险。事实上，迈克尔·米尔肯的实践证明了他的观点是对的。在初期，一些大胆的投资公司、保险公司和退休基金采纳了米尔肯的建议，很快，他们进行投资的垃圾债券，年收益都达到了50%，而米尔肯在德雷克斯勒所掌管的债券买卖部，在开始的时候，其获利比占公司总利润的35%，但到1975年时，已接近100%。

米尔肯首先告诉我们的是，不要放弃“垃圾项目”。在我们准备投资的时候，总会发现这样一些项目：它们急缺资金，没有背景，没有良好的交易记录或交易记录很短。这类项目往往是在夹缝中求发展。没有人愿意投资给他们，准确地说，没有人愿意轻易投资给他们。对他们来说，每一位投资者都是他们的“财神爷”。

如果发现了这类的项目，投资者不要轻易地选择放弃。虽然这

些项目目前可能没有什么赢利，但是，一旦它们发展起来，带给投资者的利润将十分可观。更重要的是，与那些传统的投资项目相比，它们更看重未来的发展。从某种意义上来说，它们更珍惜投资者的每一分钱。

我们承认，投资是具有风险的，如果非要选择不可的话，我们宁愿将风险押给那些把发展前景看得比短期收益更重要的项目。试想，投资的是一个与你风雨同舟的发展项目，心里是不是感到更踏实，尽管它现在还很弱小。

有人说，道理虽然浅显易懂，但是，当我们面对风险的时候，每个人的第一本能就是“规避”。况且，如果没有丰富的投资经验，你也很难做出正确判断。迈克尔·米尔肯却从没有这样的想法。小的时候，严谨的父亲就曾告诉他：生意场上信誉第一，而能反映一家公司信誉的，就是财务报表。然而，在迈克尔·米尔肯年轻的时候，就对公司的财务报告产生过质疑，他认为，这些财务报表，只能反映它们的过去，但是它们根本无法体现出最关键的资本——人才资本。

迈克尔·米尔肯觉得，不管投资环境如何，如果一直按照传统的方法进行风险评估和收益评估的话，并不一定能让我们获利，而当我们打开新的思路的时候，也许机会就在眼前了。也难怪1989年的《华尔街时报》把迈克尔·米尔肯称为“最伟大的金融思想家”。

很多人都会被传统思想束缚，大都依赖于投资经验。如果现在让你马上说出几个投资项目，我想餐饮、服装、百货、股票、基金等几个项目一定名列前茅。而事实上，这些看上去每个都可以百分百赢利的项目却也可能让你血本无归。而如果当初一个决定选择了阿里巴巴或百度呢？

因此，我们应该打破传统的局限，拓开眼界，大胆去寻找那些“垃圾项目”，相信黄金自然就在其中。

02

“杠杆收购” 创造高回报市场

有一个项目，各项条件都很成熟，既有好的发展前景，又在市场有核心的竞争力，但是这个项目还名不见经传，而且其现有资金只有5万，本身还有50万的资金缺口。作为投资者，你看中了它，但是你的手中只有10万的资金，请问你是否敢跟别人借40万进行投资？答案一定是，疯子才会这样。迈克尔·米尔肯就是这样的疯子。

20世纪70年代末期，在米尔肯的引领下，高回报高风险的债券已经成了市场的抢手货。不光是迈克尔·米尔肯，很多其他的公司也开始进入这个市场。特别是20世纪80年代，美国的金融市场逐渐稳定了，原本就“狼多肉少”的垃圾债券市场，竞争变得更加紧张，获利的空间越来越小。

迈克尔·米尔肯对现实情况进行了分析，认为等待那些垃圾债券出现，倒不如自己想办法主动出击。他的策略是寻找一些正在发展的却又急缺资金的公司，然后放债给他们。这类公司的性质和那些高回报债券公司其实是差不多的，但是有一个区别，就是这些项目已经启动，正在发展，只是缺少资金。这比自己以前投的那些效益不好的公司要保险得多。如果投资给这一类的公司，资助其迅速发展的话，那么，将来肯定能赚取高额利润。

美国世界通讯国际公司（MCI）是全球领先的通讯服务提供商，也是美国目前第二大长途电话业务公司。该公司于1963年创立的时

候，仅仅只有3000美元的启动资金。但是，这家公司有着蓬勃的发展活力以及优秀的团队。当时，美国电报公司(AT & T)在市场上占有绝对强势的地位，这是一家受政府保护的垄断公司，无论从历史、技术还是其他方面来说，都远远地超过美国世界通讯国际公司。

实力如此悬殊，但MCI居然敢挑战AT & T。其实，MCI是有自信的，他们的团队和技术并不比AT & T落后。大多数人可能认为政府的支持和AT & T的垄断地位会给MCI带来致命打击，但事实上，MCI最大的困难只是资金缺乏。迈克尔·米尔肯以“救世主”的身份出现了，他经过周密的分析和大胆的预测，相信MCI一定可以打赢这场战争。于是，他为MCI筹集了20亿美元的垃圾债券，为MCI提供了大量的资金，最终MCI以打破AT & T对长途电话市场的垄断而宣告胜利。值得一提的是，MCI发展中赚取的金钱，大部分都没有进入该公司的账户，而是装进了迈克尔·米尔肯的腰包。

迈克尔·米尔肯的收购方式，就是20世纪80年代风行于美国的“杠杆收购”。所谓杠杆收购，就是指那些本来实力很弱的公司，通过融资的形式，收购那些实力、名声较大但经营不佳的公司。收购者本身可能仅出10%的资金，而其余90%的资金都由发行“垃圾债券”而得。当然，在“利益”分配的时候，也是按照资金比例来进行的。

但我们必须认识到，从证券金融市场来看，这种杠杆收购并不是十分健康的，里面有很多的投机行为。因为收购者进行的是一种高负债的经营行为，他们的目的是通过融资的形式，扩大经营和影响，而成功后，他们更关心的是如何还清投资者的债务和利息。所以，这种方式对于投资者来说还是需要三思而后行的。

一个项目，即使有着再好的前景，如果不启动，也不过是一张写着计划的纸。机器不运转，是无法为投资者带来利润的。然而，面对一些较大的投资项目时，单个的投资者往往很难助推启动，这类有着

很强前景，对资金有着强烈渴望的项目，就很可能面临搁浅。我们不妨学一学迈克尔·米尔肯，一旦我们看中这样的公司，即使它有着一定的风险，我们也可以为其“融资”，替它发行一些“垃圾债券”，从而推动项目的启动。

我们可以联合一些投资者，在对“垃圾项目”进行充分的市场调研和前景预测的前提下，一起购买“垃圾债券”进行投资。拿开头的例子来说，如果一个项目缺少50万的资金，每人只有10万资本金，我们可以5个人联合投资，每人出资10万。这样一来，就相当于我们用10万元钱启动了一个55万的项目（该项目本身拥有5万），如此，带来的回报将会是多方满意的收益，绝不可能是5万或15万启动项目所能比的。

如果我们能够准确地寻找到“垃圾项目”，并且巧妙地催生其发展和成长，那么将来收获的一定是“黄金”。

第六章 丛林法则与效益至上

——大鱼吃小鱼的秘密

就算你是个初入门的投资者，对股神巴菲特、股圣彼得·林奇等人，恐怕也早已耳熟能详了。很多人都喜欢读和这些人有关的书，希望从中学到一些高超的投资技巧。如果有人送你一本书，内容与一个名叫史蒂文·科恩的人有关，他能教你如何在投资过程中，最大限度地规避风险以及最大限度地赚取利润，你可能会张大嘴巴问：“史蒂文·科恩是谁呀？”

史蒂文·科恩，2009年福布斯富豪榜第27位的风云人物，《福布斯》杂志对科恩的身价评估是114亿美元。2005年，他掌管SAC资本顾问公司，为他的客户创造了10亿美元的回报。当然，值得一提的是，他拥有百度7%的股权。

史蒂文·科恩，对冲基金经理，SAC资本顾问公司创始人，1956年生于美国纽约的大颈区，父亲是一名服装制造厂的老板，母亲则是一名业余的钢琴老师，算得上是中产阶级家庭。跟前几位投资大佬有所区别的是，小时候，史蒂文·科恩并没有显示出对投资和财务的兴趣来，相反他更喜欢刺激类的游戏。在中学的时候，总能看到史蒂文·科恩和几个同学围在一起玩扑克，而且他喜欢在游戏中进行金钱赌博。史蒂文认为，这类的扑克游戏让他学会了如何冒险。

这个“有些顽劣”的孩子，有着过人的智商。1978年科恩从沃顿商学院毕业，在华尔街一家名为Gruntal & Co的公司做起了期权套利部门的初级交易员。任职初始，这个毛头小子就显示了自己非凡的赚钱能力，第一天就为公司创造了8000美元的利润，在此后的日子里，他几乎每天都能为自己的公司创造将近10万美元的利润。

如此天分，很快就让科恩获得了人们的重视。

1992年，史蒂文·科恩靠自己募集到的2500万美元创建了SAC资本顾问公司，到2008年，他管理的资产，曾经达到过160亿的高峰。尽管后来出现了一些下滑，在2009年底的时候，也仍有120亿美元。

2006年，《华尔街日报》将史蒂文·科恩评为2006年度“对冲基金之王”。紧接着，2007年，《时代》杂志又将其评选为“2007年度全球最有影响的100个人”之一，位列第94位。

风云变幻的华尔街，每天都发生着弱肉强食的事件。也许科恩在华尔街算不上最成功的投资商，也许在华尔街还有着许多和科恩一样的投资高手，然而，这位低调的隐形富豪，在华尔街的资本博弈中，却始终立于不败之地，这才是他的与众不同。

有人戏称：“金融的本质就是大鱼吃小鱼”，史蒂文·科恩似乎玩转了这一生存法则，使得自己在危机丛生的华尔街中，从来没有被“大鱼”威胁过。的确，对于业余投资者或初入门的投资者来说，最担心的就是那些可怕的“大鱼”。不管你投资哪一个行业，一定会受到那些专业、起步早、实力强的同行竞争者的倾轧。在经营过程中，稍有不慎就有可能被对方一口吃掉，落个血本无归。

如果你有这种担心，那么就该认真地向史蒂文·科恩学习一下，看看如何才能降低生存风险，不被“大鱼”吃掉。

01 “低调做人，高调做事” 同样适用于投资

我们必须说一下史蒂文·科恩的两个特点，这对我们更好地理解史蒂文·科恩的投资理念有很大的帮助：

科恩的第一个特点是十分的低调，他从来都是保守行动秘密的。尽管他在华尔街叱咤风云，可是从不接受媒体的采访。直到2006年，《华尔街日报》才第一次报道这位富豪，也是从那时开始，人们才得知这位隐形富豪的庐山真面目。

这位神秘的风云人物个子不高，仅有170厘米，也跟英俊潇洒不搭边，甚至有人说他还有些木讷，他稍微有些秃顶，但看起来极具亲和力和力。可是仅仅从外表来看，人们很难把他与富翁联系起来。

表面上，这位科恩有着和中国人一样的传统美德，似乎很“勤俭持家”，只赚钱不花钱。实际上，这位富豪的生活极其奢靡，曾经一口气买下3万平方米的房子。

此外，史蒂文·科恩对艺术品的收藏也达到了疯狂的地步，每年在艺术品拍卖上的花费竟然达到了其年收入的20%，被称为“出手最阔绰的收藏家”。2009年4月苏富比纽约总部曾经为科恩举办了一场收藏展，展出了科恩藏品中20件最重要的，总价值约为4.5亿。

读到这，有人一定会忍不住问，这和投资理财有什么关系？这只能说明史蒂文·科恩做人比较低调喜欢艺术收藏而已。对投资者来说，好像没有什么指导意义，其实恰恰相反，史蒂文·科恩是“对冲基金”

高手，这个特点和他所从事的职业有着紧密的联系。

对冲基金，意为“风险对冲过的基金”，这种基金采用各种交易手段(如卖空、杠杆操作、程序交易、互换交易、套利交易、衍生品种等)进行对冲、换位、套头、套期来赚取巨额利润。这些概念已经超出了传统的防止风险、保障收益操作范畴。说得通俗一点，对冲基金投资手法就是用一种风险投资的“风险性”来抗衡另一种风险投资的“风险性”。如预期中两种或两种以上的债券的变动呈负相关，但其不合理价格可能会逐步消失，那么就选择这些债券作为投资组合，当目标价格出现时，整个投资组合就赢利了。例如1997年时，意大利政府债券利率高于德国政府债券利率，由于有这样一个预期，随着欧洲一体化进程的加速，欧洲各国政府间的金融交易增加会消除各国政府债券间的利率差距，因此，做多高利率债券的同时，做空低利率债券，当未来某天，操作的几种债券利率相当时，整个投资组合就获利了。作为投资基金的一种形式，它与普通的基金有着本质的区别，它更复杂，具有高杠杆性，由于风险更高，所以一直只能以私募的方式存在，操作也更具隐蔽性、更灵活。

“低调做人”的好处是什么？就是让别人甚至你的对手都无法弄清你在做什么？中国有句古话叫“财不外露”。作为投资者，过于张扬的投资行为，很可能让别人知道你进行了哪些活动。如果是竞争对手，则更有可能做出对你不利的反应。同时，投资收益或项目如果过分暴露，更有可能给投资者带来一些不必要的是非。“枪打出头鸟”，那些到处乱窜、激动万分、行动狂热的小鱼，一定会第一眼被大鱼盯上的。因此，第一个被吃掉的小鱼，也一定是他们。

此外，“狡兔三窟”，在弱肉强食的投资领域，想要不被大鱼吃掉，有效的办法就是不把藏身之地设在一处。即使第一个领地被大鱼占领，我们还有第二个领地可以藏身。

史蒂文·科恩对收藏品的狂热并非只是出于喜爱和炫富，事实上，很多金融界人物都对艺术品收藏情有独钟，如菲利普·霍夫曼、康斯坦兹·库伯恩，他们都是骨灰级的收藏家。这些金融界的大鳄，实际上是从经济学的角度出发，以宏观的态度来分析艺术品市场的，他们收藏艺术品的根本目的只有一个：降低金融投资带来的风险。

艺术品投资市场犹如股市，也有一定的波动周期。以史蒂文·科恩为代表的金融家们，正是看中了这一特性，才疯狂进行艺术品投资的。同时，艺术品投资与风险较大的股票、房地产关联性小，当金融市场发生动荡的时候，这些聪明的对冲基金经理们就可以靠艺术品的买卖使得自己的基金保值，从而缓解因为投资所带来的风险，达到暂缓财政危机的目的。这可是有实际例子来说明的：

20世纪70年代的时候，英国经济出现了大萧条。为了降低风险，英国铁路养老基金的管理人从可支配的流动资金中拔出了7000万美元进行艺术品投资，在25年后的1999年，这项基金每年的利润率达到了11.3%，可谓是成功投资决策的典范。

史蒂文·科恩的做法给投资者们指了一条明路：控制投资风险的最有效的办法，是用另一种虽有风险但是周期性、波动性都比较规律的投资行为来减少亏损。虽然二者均有风险，但只要其中一种能赢利，就可以弥补另一种投资的损失。必须注意，作为抗衡风险的投资，需要选择势头较好，且有实体的投资项目。不能用股票来对冲期货的风险，因为两种投资对象均是无形且周期难以把控的。

比如我们拿出一部分资金投资股票，股票虽然是高回报率的投资，但也很有风险。另一部分资金不妨用来投资房产。近年来，房产投资总体来说是平稳的。如此一来，我们就能将股票投资风险进行对冲。也就是说，即使股票投资出现了问题，我们还有房产收益来进行弥补。

02

不赚钱的项目 必须及时清理

“你必须赚钱，否则就会被解雇”，如果你想成为史蒂文·科恩的SAC资本顾问公司的投资经理，那么，你就必须要谨记这一条规定。如果你能幸运入职SAC，你会在工作合同看到这样一条规定：一旦你管理的资金损失达到了10%，那么，对不起，你出局了。仅2008年一年，史蒂文·科恩的公司就有12名投资经理被辞退。

进入SAC的面试和审批过程可能会持续一年多。每一位应聘者都需要经过包括科恩在内的多名公司高级管理人员面试。同时，你还要做好身世背景被详细调查的准备。有人开玩笑说：“别说你的家庭状况，就是你小学二年级的老师姓什么、叫什么都会在调查范围之内。”

科恩重视每一位投资经理和分析员，每天的下午5点到晚上9点，他会让所有人都以电话的形式汇报当天的投资情况。如果有员工不能给出满意的答复，他马上就会冷酷地说：“你到底知不知道你做的是什么工作。”

“不被大鱼吃的最好办法就是比大鱼跑得快”，想让自己的投资项目始终保持赢利，最好的办法就是优化自己的投资项目，不让那些赔钱项目占用你的资金。

大多数投资者，特别是初入门的普通投资者，他们的目光更多的是放在项目的赢利上，评价一个项目的好坏往往就单单以赢利或亏损来衡量。比如，我们投资了三个项目，两个项目各赢利了30%，一个

项目亏损了10%。估计很多投资者都会选择不考虑那个亏损的项目，毕竟只有10%，对自己的威胁不大。

然而，如果换作史蒂文·科恩，他会马上剔除这个项目，因为它没有为自己赚钱，自然也就没有存在的必要。科恩的做法有些残酷，但却不无道理。分析上面那个例子，我们赢利的两个项目自然不必多说，但是那个亏损的项目，虽然从表面上看，它仅亏损了10%，但事实上，这个项目同样占据了我们的30%的资金。如果将这些资金转移到更为有效的项目上，那么它可能同样会为我们赢利30%。

所以，这个项目实际上亏损的不是10%而是40%。那些浪费你资源、损耗收益的项目，可能比把钱放在银行更可怕。

成功投资者的最高境界就是合理、有效地利用手中的每一份资金。对于初入门的投资者来说，学会合理利用资源尤其重要，只有这样才能最大程度地规避风险。也只有这样，才能使我们获得最大程度的收益。

史蒂文·科恩的SAC公司以做短线股票著称，公司交易量高得惊人。据说每天的交易量能达到纽约证券交易所日平均交易量的1%。要维持这一天量交易，必须获取各种股票的第一手信息，SAC的雇员每天都得为此绞尽脑汁。

作为投资者，尤其是业余投资者，我们每个人既是雇主又是雇员，如果没有优化策略，每天沉溺于些许收益的快乐之中，那么，早晚有一天，那些起初看起来损失很小的项目会把我们拖垮。即使没有拖垮，也很容易让我们因为套牢而不愿意或不舍得去开拓新的项目，那还不如将钱存入银行。

如果你想赚钱，想成为一名成功的投资者，就必须狠下心来，优化你的投资项目。每天都得密切关注自己的每一个投资项目，并进行严谨的分析。为了保证资源利用率的最大化，淘汰差项目的同时，

还应时时刻刻关注周围的环境，寻找那些更优质的项目。因为淘汰差项目而空出来的资金需要投进新项目中，这就是优化理论精要所在。

投资是一门艺术，从某种程度来说，是一门有些残酷的艺术。在投资的市场里，没有人情可讲，没有同情存在，只有赢家和输家。不管我们承认不承认，作为初级投资者和业余投资者，我们就是商场中的小鱼。虽然弱肉强食，适者生存，但是这并不代表小鱼就无法生存。投资的根本目的是赢利，要想赢利，则必须保持清醒的头脑，每天都关注自己的投资项目。

说得通俗一点，你如何对待你的投资项目，它们就会以什么样的效果来回报你。要想成为不被大鱼吃掉的小鱼，要想成长为健硕的大鱼，就应该牢记史蒂文·科恩的两堂课。

第七章 相信强强联合的力量

——1+1>2

舒尔特·诺勒，德国安联保险集团董事会主席，法学博士。1975年，33岁的诺勒毕业后，加入了安联保险集团。在随后的日子里，诺勒跟随安联集团东征西讨，亲眼目睹并经历了安联自20世纪80年代初至今的一系列并购。

安联保险集团总部位于德国的巴伐利亚州慕尼黑市，至今已有120多年的历史。作为德国目前最大的金融集团，也是德国第二大企业，其营业收入仅次于德国大众汽车公司，在欧洲名列前茅。

安联集团是一家综合性保险及资产管理公司，其业务几乎遍及所有的金融领域。主营业务为保险，包含寿险、健康险、财产险及责任险等保险领域的所有险种。它还为全球机构和普通投资者提供资产管理服务。近年来，安联集团转移重心，将业务发展的侧重点放在了资产管理方面。通过一系列并购，安联已经是世界五大资产管理集团之一，它的管理资产总额已经超过了12000亿欧元，在《财富杂志》世界500强排名中，一直名列前茅。

舒尔特·诺勒在安联公司担任过各种不同的职务，获得了良好的锻炼，1991年，49岁的诺勒终于成为了安联集团董事会主席。

担任了主席之后的舒尔特·诺勒，继承了安联集团的一贯风格，大举“并购”旗帜。在德国、欧洲、美国乃至亚太战场上，开始了一系列的兼并。

舒尔特·诺勒的兼并是成功的，在2009年的世界500强排名中，安联集团居第20位，在保险行业中排名第1位，在非金融企业中排名第3位。其后几年里，安联集团也一直在这几大行业里名列前茅。安联集团凭借自身在全球保险和服务领域中的坚实地位和雄厚财力，成为了欧洲三大股票之一——法兰克福DAX30指数的成分股，截止2010年8月6日，安联集团股价约为91欧元，总市值约410多亿欧元。

舒尔特·诺勒和安联公司的兼并真的有那么神奇吗？到底是什么秘诀让他们在一次次“投资兼并”中获得如此巨大的利润呢？让我们一起走进舒尔特·诺勒和安联集团的投资兼并帝国，探索一下其中的奥秘。

01

拓展市场或填补空白， 一加一一定大于二

说起投资兼并，也许会有很多人马上会说：“这还不简单，不就是大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米吗？谁都想兼并更多的项目壮大自己，这个道理谁不懂。”

不得不承认，从字面意义来理解，投资兼并的确是“大鱼吃小鱼”的概念，不过世界这么大，哪些鱼吃了能使你最茁壮地成长？哪些鱼有毒坚决不能吃？哪些鱼能让你变成海中的霸主？哪些鱼又会让你无法动弹，最后被别人吃掉？面对这一连串问题，相信很多人都会哑口无言了。

舒尔特·诺勒可以回答我们，他深谙投资兼并的道理。安联集团主营保险业务，这项主业自然永远不会丢掉，因此，舒尔特·诺勒投资的着眼点首先是保险行业。我们都知道，安联集团只是德国的一家保险公司而已，想在整个欧洲开展业务，就必须在欧洲各国开设自己的公司。分公司该怎么开呢？有人说，这还不简单，如此有实力的保险公司，随便开一家分公司不就行了吗？那么，我们来看看舒尔特·诺勒是怎么做的。

1998年，在舒尔特·诺勒的操作下，安联集团成功收购了法国的AGF保险集团。凭借45亿欧元的投资，安联集团占据了法国集团57.6%的股份，成为了AGF保险集团的最大股东。后来，通过逐渐增资，截止2007年，安联集团终于完成了对AGF的全部并购。这还

仅仅是开始，后来，舒尔特·诺勒先后收购了许多欧洲与美国的保险公司，逐渐占据了以德国、意大利、法国和美国为主体的四大市场。投入如此之多，收益如何呢？仅意大利市场的年保费收入就达140亿欧元。

你是否明白了舒尔特·诺勒的投资兼并原则？没错，投资兼并的对象，一定得是有利于自己开拓市场的公司。如果AGF公司在法国没有巨大的影响力，舒尔特·诺勒绝不会花那么多钱去收购它。

对普通投资者来说，首先要清楚“投资兼并”只是一种广泛的说法。普通人很难有那么大的胃口吃下对方，我们的“投资兼并”是“合作共赢”的投资，也就是说，不是简单地“吃掉对方”，而是与对方融合，实现共赢。因为如果只是简单收购或投资另一个项目，就无法实现“一加一大于二”的投资目标。我们之所以进行投资兼并，是为了减少市场竞争压力，降低投资资本，增加投资回报。

举个非常普通的例子，很多人每天都要吃早点。如果我们仔细观察，就会发现一件特别有趣的事，每一个卖油条的早点摊位周围，一定会有几个以油条为主题的摊位，比如豆浆、豆腐脑、馄饨、米粥，卖油条的摊主和卖豆浆的摊主往往不是同一个人。这个例子很好理解，如果我们资金有限；人手不够，只能卖油条，是不是非常需要卖豆浆、豆腐脑的人来帮助我们？如果卖油条的摊位和卖豆腐脑的摊位相邻的话，消费者很容易被这种绝佳的组合所吸引。买完油条，再来碗豆浆，这顿早餐就很丰盛了。你也许会问，摊主为什么不自己经营豆浆、豆腐脑呢？如果那样的话，他就得学习如何制作豆浆、豆腐脑，而收入未必能增加多少。如果你真的有多余的资本和人力，还不如找另一个地方再与一个豆浆、豆腐脑摊位合作，这样算起来，你就占领了两个市场。

要想让自己的投资获得最大的回报，除了要眼光独到、妥善经营

以外，采取“投资兼并”的合作方式，也是一种非常有效的途径。它不仅可以为我们的带来更高的投资回报，还能让我们省去很多经营成本，使得投资事半功倍。

但是，在选择“投资兼并”对象的时候，一定要客观而详细地进行市场调查，这样才能让自己的投资回报最大化。作为投资兼并高手，舒尔特·诺勒更是明白这一道理。

1999年12月，舒尔特·诺勒发现，到2000年，欧美市场对高档红酒的需求会急速增长。这时，一家名叫South Corp的澳大利亚公司进入了他的视野。这家公司专门生产高档红酒，虽然它的价格比其它同类产品高出12澳元，但是消费者依然特别喜欢。舒尔特·诺勒经过一年的紧密调查，证实了该公司的确在市场有着很强的生命力。后来，这家公司和澳大利亚的Rosemount Estates公司合并，而合并后这家公司竞争力更加强劲。舒尔特·诺勒此时敏锐地感觉到这个公司未来的收入和利润都将高速飞涨。于是，他果断地支持基金经理的并购行为，最后果然收获颇丰。

虽然这个项目带来了不小的利润，可是这和保险不搭边啊？的确，但是这也是金融投资的一项。实际上，多元化的发展一直都是舒尔特·诺勒和安联公司的策略。早在1998年，舒尔特·诺勒为了将公司发展成为一家国际性的金融综合服务商，做出了一项重要的战略性决策：安联集团将改变业务核心，大力发展资产管理业务。于是，2000年，安联收购了美国太平洋人寿旗下的太平洋资产管理公司70%的股份。这家公司是美国最大的资产公司，掌管着2560亿美元的资产。其后，安联公司又大手笔地以22亿美元将尼古拉斯·阿普尔盖特公司收归旗下。如此一来，安联公司仅仅用两年的时间就从一个毫无资产管理业绩的公司一跃成为一个掌管6000亿美元的大家。如今，太平洋资产管理公司是全球最大的债券型基金管理公司。

可见，这种“一夜之间”的投资兼并手法，不仅仅能给投资者带来巨大的利润，同时也是扩大市场及投资范围的最有效途径。

此外，投资兼并还可以让投资者分散资金，从而降低投资风险。几年前，金融危机席卷全球，安联集团凭借投资兼并所实现的多元化经营保证了自己的持续性。2011年，资本市场极度动荡、自然灾害频繁发生，但是安联集团的营业总收入仍然达到了1036亿欧元。与过去相比，整个安联集团的历史最高营业记录也仅仅比这个数字多出2.7%。需要强调的是，其中保险的收入占到绝大多数，而新业务的贡献也十分可观。

我们不止一次地强调，对普通投资者而言，分散风险是最好的办法。舒尔特·诺勒的投资兼并法则与其说是投资心得，不如说是投资方法论。很多时候，我们掌握了分散风险的理论，却无法找到最佳途径去实现它。而投资兼并法则不仅仅为我们指明了方向，而且是最便捷、最有效也是最容易实现的。

02

人心不足蛇吞象， 投资兼并最大的忌讳

掌握了投资兼并方法后，相信很多投资者一定跃跃欲试，迫不及待地寻找项目去“兼并”。在这里提醒各位，暂时冷静一下，投资兼并可并非想象中的那么简单。中国有句古话：“人心不足蛇吞象”，如果我们没有看清自己的实力及对方的底细，就贸然去投资兼并的话，可能会产生极大的风险。不要说我们普通的投资者，就连投资兼并大师舒尔特·诺勒也有马失前蹄的时候。

2001年，舒尔特·诺勒迎来了自己职业生涯中最得意的一笔收购，安联集团成功并购德国第三大银行德累斯顿银行。这次成功的并购使得安联集团的总资产达到了一万亿欧元。用诺勒自己的话说，这是前所未有的历史性机遇，从此以后安联集团将成为一家集保险、银行、证券、基金等业务于一体的全能型金融企业。正是这个“伟大”的并购使得诺勒被评为2001年全球十大并购人物。

然而，这项重大的举措并没有如愿以偿地按照诺勒的想法进行，相反，它对安联集团造成了一场不小的灾难。

舒尔特·诺勒之所以认为可以收购德累斯顿银行，是因为他判断未来银行业和保险业之间的界限会越来越模糊，借助此次收购，安联集团完全可以在德国顺利开展个人和公司养老金业务以及资产管理等业务。其根本目的，是巩固安联集团全能型金融强者的地位。

兼并虽然成功，但是舒尔特·诺勒很快就发现自己无法把控银行

的经营风险。就在兼并后不久，很多从德累斯顿银行借款的小公司纷纷宣告破产。如此一来，德累斯顿银行在资金上就出现了一个大洞。刚刚收购来的公司，还没有赚钱反倒开始赔钱，于是安联集团不得不又拿出一部分资金来填补这个窟窿。这样一来，安联集团自身的资本金下降，而它的信用等级也马上被下调。

屋漏偏逢连夜雨，正在此时，安联最核心的保险业务也出现了大幅下滑。2001年，国际股市普遍大跌，资本市场也萎靡不振，这使得以保险金融为主业的安联集团收入大减。同时，公司自身的股价也下降了60%。

按倒葫芦又起了瓢，整体环境的不景气又给了安联基金业务一次重创。而安联集团的大部分资金都投入到了流通渠道上，仅仅有30%的资金用来作为资产投资。

如此一来的结果就是，安联集团再没有资本去解决风险，最终使得自己陷入了艰难的局面。

虽然经过一系列的措施使安联公司脱离了困境，但是舒尔特·诺勒也不得不承认，这是公司历史上的首次混业经营且以失败告终，而失败的根本原因就在于没有搞清楚保险和银行这两方面的综合风险管理差异。

舒尔特·诺勒的这次失利给我们普通投资者敲响了警钟。在人性的众多弱点中，“膨胀感”是每个人都不可避免的，特别是那些在投资方面小有成就的人。当我们过分相信“实力”大于一切的时候，往往就会高估自己的真实力量。就像我们开篇的论点，即便我们是条个头不小的鱼，也是有可能因为吃掉那些种类不同的鱼而导致消化不良。

我们不止一次说过，在进行任何投资之前，一定要充分考虑好投资环境、市场环境以及对手的市场反应情况。本书所说的每一种投资手法都不是孤立的，并非是适用于所有地方的“万能钥匙”。投资兼

并的确可以给我们带来很多好处，但是在动手之前一定要先审时度势，看看如今的市场环境是否适合扩大项目经营。

就像我们之前举的那个例子，作为靠卖油条起家的投资者，赚到了一些钱后，非要收购一家西餐厅经营早餐。虽然表面上感觉整体经营上了一个层次，但实际上对于西餐完全陌生的人去做这笔生意非常的困难。如果加上当地市场本来就对西餐需求不大，那么这个新来的项目自然会耗费掉自己很大一部分的资金。如此一来，以前赚到的钱大多数都投入到了这个赔本的生意上。最后可能是，油条摊位受到拖累，而西餐早点的摊位最终也以失败告终。

其实，投资兼并要掌握好这样几个原则：首先，在整体投资环境不是很乐观的前提下，尽量保持低调，不要贸然出击。投资环境不好，自然意味着投资风险率不断加大，这时一动不如一静，我们应该将更多的精力放在经营我们目前所拥有的项目上。其次，如果真的有需要，并且发现优质的项目，那么在选择上一定要尽量避开那些陌生的项目。所谓“隔行如隔山”，进入一个新领域需要投入大量的精力和物力。也就是说，经营一个新领域的项目其实是一场风险性极强的投资行为，稍有不慎就可能出现问题。有人说，投资本来就是一场有风险的行为，但是这种做法却违背了风险对冲的原则。在动荡的市场环境中，去选择另一个难以控制的陌生环境，自然会加大风险。如此一来，新的项目非但没能制约以前固有投资项目的风险，反而风险程度更是一加一大于二。

舒尔特·诺勒用正反两个例子告诉我们，没有一条投资的法则适用一切情况。任何投资手段可实施性的前提都是风险的制衡。还是那句老话，投资不是投机，它是一门高超的艺术，切不可用赌徒的心态去对待投资项目。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第八章 互联网时代的新规则

——赚钱也要“紧跟时尚”

21世纪是互联网的世纪——如今，这句话已经不像几年前那样让我们觉得遥远。从马云的阿里巴巴，到李彦宏的百度；从丁磊的网易到史玉柱的征途；从新浪、腾讯、京东商城再到前阵子热火朝天的团购网，互联网不仅走进了千家万户，而且也越来越多受到金融巨头、草根创业者们的青睐。

互联网发展如此快速，是因为它具有其他投资项目所不能比拟的“兼容性”。若论投资小，几千块钱注册个域名就能建个网站；若论投资大，几个亿的投资推广也并不鲜见。如果现在有人拿着一本比较不错的网站策划书找到你，相信很多人都还会有跃跃欲试的想法。曾经有个做过团购网的草根创业者说过：“反正投资也不大，就当赶个潮流了。”

事实上，如今的互联网确实已经是“红海市场”了，竞争激烈，市场反响却很不错。在互联网市场每天都有新加入的投资者，当然也有不少投资者选择退出，然而长期下来，互联网投资人数是只增不减，这充分说明了互联网的火热。

如果在上世纪90年代，有人跟你说投资互联网，你会是什么感觉？相信很多人的第一反应一定会是：“项目可靠吗？这种看得见摸不

着的东西，一旦失败了恐怕真的会血本无归吧？”

记得刚刚改革开放的时候，有一个比较流行的词叫做“时代的弄潮儿”，就是比喻那些总是站在时代前沿、掌握市场先机的人。虽然这个词已经隐没于时代，但是我们细数一下，古今中外，那些能够取得成就的人往往都是站在时代最前端的人。在上世纪90年代，当互联网对很多人来说还很陌生的时候，戴维·波特拉克就已经开始进行互联网投资，这位当时的“时代弄潮儿”紧跟了时尚，使得他所在的嘉信理财公司取得了辉煌的成绩。

每一个人内心深处都有一种“避险”的潜意识。这种潜意识在投资和经营领域里最直观的表现就是“保守投资”。也就是说，人们为了规避投资风险，总是习惯性地去选择那些传统的投资手法，却有意无意地回避那些“新颖”的投资手段。

人们总是习惯观望，等待其他人先尝试，确认没有问题之后自己再插手。的确，这样做虽然会降低一定风险，但往往也会让人们失去最佳良机。因为当所有人都看到机会的时候，这个机会已经变成了红海市场，通俗地说也就是越来越难做了。戴维·波特拉克用他的行动告诉我们，赚钱必须紧跟时尚，没有创新精神的人，是无法走在时代前沿的。

01

寻找适合自己的平台 至关重要

戴维·波特拉克，毕业于宾夕法尼亚大学沃顿商学院，上学时曾是沃顿商学院棒球队的防守员。毕业后他入职花旗银行，工作一段时间后便转投嘉信公司。最开始任职市场部主管，后来担任嘉信理财公司联合首席执行官。

有人曾经这样评价过戴维·波特拉克，说他率先采用最新的网络技术，把嘉信理财公司由传统的电话股票交易服务公司变成了最大的股票交易网站。

在这里，我们不得不说，戴维·波特拉克之所以能够完美完成自己“互联网投资项目”，不光是因为他有着超乎常人的“独到眼光”，更是因为他的东家——嘉信理财公司，为这位有预见性的CEO提供了创新的平台。

嘉信理财公司成立于1971年，总部位于旧金山。事实上，嘉信公司在业界一直被称为创新的典范。还有一点不得不说，创新对于很多公司来说会产生很大的风险，但是嘉信公司却在每一次的创新过程中都能使公司运营正常。

1971年成立之初，嘉信理财还只是一家很小的传统证券经纪商。不过这家小公司一直都以“服务客户”为宗旨，也一直坚持“以创新为先”，就在美国证监会宣布证券交易实行议价佣金制时，嘉信理财公司迅速转型，将公司的定位改为为客户提供低价服务的折扣经纪商。

最终，这个快速的转型让公司得到了发展。

还有一点必须说明一下，嘉信公司早在1979年就已经预见到计算机的重要性（不是互联网，只是计算机）。公司意识到将来电子化一定会成为业界的主流，于是投资设立了自动化交易和客户纪录保存系统。这一举措使得嘉信理财飞速发展，并且借机提出了“成为美国最大的折扣经纪商”的口号。

由此可见，嘉信公司很早就对新生的计算机产生了浓厚的兴趣，那么它又是如何成就了戴维·波特拉克的“互联网投资”呢？而戴维·波特拉克又是抓住何种机遇从而取得了最终的成功呢？

02

打破传统的 互联网投资手法

上世纪90年代，证券经纪公司之间的竞争日趋白热化，各个公司纷纷使出浑身解数，意图争取最多的客户。我们必须清楚，当时证券经纪公司的主要经济来源就是客户交易的手续费。那么，我们都能想到，要想扩大利润只有两种办法：一种是扩大基盘，增加客户量；另一种则是提高手续费。

但是很显然，提高手续费无异于杀鸡取卵，那样做只会流失更多的客户。然而，由于实体经营的成本一般比较固定，因此也很难降低。当时，所有经纪公司的手续费都高得吓人。也就是说，如果有谁率先想到办法降低手续费招揽客户的话，那么这个人就将是市场的胜利者。戴维·波特拉克就是这个人。

1997年，波特拉克已经成了嘉信理财公司的首席运营官，凭借其敏锐的眼光，大胆地预见未来时代互联网一定会成为那些中小零散客户的重要交易平台，因为它能最大规模地收编这些客户。于是，戴维·波特拉克想到创建一个基于互联网的全服务模式。他相信，这个模式一定可以降低传统高额的手续费。

波特拉克认为，这个数字，一定可以是低于29美元的。波特拉克非常清楚，如果能够让首席执行官和董事会通过这项决议，那无疑会给公司带来极大的优势。但是，他也清楚地知道，这项投资也可能带来很大的风险。

于是，他找到了早就对互联网有兴趣的上司，嘉信理财的创始人查尔斯·施瓦布。施瓦布很早就开始关注互联网，也清楚地意识到互联网的强大力量，于是马上同意了波特拉克的意见。

不过，作为一个投资商，施瓦布更关注的是投资回报率，到底这个项目什么时候能赚到钱。虽然当时互联网经济已经初现端倪，但是没有充分的理由和证据表明这会是个绝佳的机会。施瓦布让波特拉克做一个风险评估，而结果却不甚理想。如果这个行动没有带来预期的效果，那么有可能会使整个嘉信理财公司第二年的营业额下降1.25亿美元，整体利润减少1亿美元，与此同时，公司的股票也会受到极大的影响。

尽管自己的老板提出质疑，但是波特拉克还是始终坚持自己的观点，但他仍没有足够的证据去证明自己的计划是可行的。相信很多投资者也遇到过类似的问题，自己对于一个新兴的项目十分看好，但就是无法用有力的数据来支撑自己的观点。别说信誓旦旦地说服老板，就连投资者自己都很难说服自己。于是乎，很多投资者在面对新型投资项目时，都不免打了退堂鼓。

而波特拉克却不同，他觉得最主要的是如何更好地证明自己的观点。于是，他几经努力，终于做出了有关该项目收益状况以及对公司短期利润影响的报告。最终，施瓦布同意了波特拉克的提议。

波特拉克成功地攻下了第一关，下面就面临董事会这一至关重要的关卡了。相信很多投资者都会有一个共性，那就是很不愿意打破传统的、合理的、赢利的投资模式。一者，这种投资模式已经被无数次证实是完美的；二者，这种模式目前还是赢利的；三者，没有任何理由去冒险尝试新的投资手段，因为毕竟一旦失败的话就损失惨重。

当时嘉信公司的董事会也提出了相同的疑问，因为传统的商务模式已经被无数的企业证实为最佳的商务模式，没有必要去更改。但是

波特拉克却清醒地看到，在这种激烈竞争的刺激下，如果不进行改革很有可能会让公司的利润下滑三分之一以上。可是公司董事似乎并不买账，一直质疑这个方案。不过波特拉克态度很坚持，他坚定地认为“不改革就落后”是一种趋势，现在虽能坚持，但改革不过是个时间问题。最终，波特拉克赢得了董事会的支持。

在1998年初，嘉信公司推出了每次29美元的网上股票交易服务，以及对所有客户提供的电话咨询服务。此后，公司虽然经历了初期增长下降的情况，但是到了1998年底，嘉信理财公司的在线客户几乎实现了翻倍增长；也就是在那一年，波特拉克为嘉信理财创造了两个历史新高：年营业收入增长29%以及年利润率增长29%。

作为业界的首创者，嘉信理财公司率先加大互联网在线交易系统的投资力度，将传统的经纪和基金等金融业务跟互联网相结合，促进了公司整个业务的飞速发展，也使得自己成为了美国最大的在线证券交易商。

广大投资者是否真正读懂了波特拉克的这门投资艺术呢？作为普通投资者，又该如何把握好时尚，紧跟潮流投资呢？这其实并不难！

首先，要时刻观察最新的投资环境。波特拉克眼光独到，这不是一朝一夕练成的，而是得益于平时就对互联网技术的掌握和对市场的观察，这也就是所谓的“市场嗅觉要灵敏”。

在这里，我们建议投资者们要养成读书看报的习惯，每天都要关注社会各个领域发展的新动向。需要提醒的是，每天只读和投资有关的消息并不是最佳选择。实际上，投资本身就是一项社会性很强的行为。它与新兴技术、新兴产业、政策走向等都有很大的关联，并不是只看财经新闻就能获取足够的信息的。试想，一个整天将自己封闭在一个小圈子里的人，又怎么可能成为投资场上的王者呢？

投资者王小兵原先是个比较封闭的人，这里并不是指不与人打交

道的封闭，而是指对国内外新闻的关心度不够。尤其是对投资领域信息的敏感度不够。王小兵听到同事都在投资互联网，因此他也投资了一个互联网项目。但他没有预料互联网科技的变化日新月异，更新非常快。由于缺乏这类信息仍坚持投资，所以等他看到这些消息的时候为时已晚，项目的价格直线下跌，王小兵只好忍痛割肉。

对于投资者来说，要接受王小兵投资失利的教训，养成关注各行各业信息的习惯，尤其对投资所选行业的信息更要密切关注，避免因信息闭塞而投资失败。

再者，要想成为投资时代的前沿先锋，很多时候就必须摒弃所谓的“经验”。因为经验的确可以让我们降低风险，但往往也会使我们故步自封。近期互联网创新最成功的莫过于团购网，它就是巧妙地将团购、打折、促销以及互联网结合在一起，取得了胜利。

最后，还要简单强调一点，要想紧跟时尚投资，首先必须自信。因为一个动摇的投资者，在面对质疑时是难以坚持自己观点的。因此，对普通投资者来说，要想实现收益，最好就要做到上面的几条，这样投资过程就会变得简单、轻松。

03 | 创新取胜的关键 在于正确的战略

假设投资就是大海，那么在海上行驶最需要的是什么呢，很明显，就是指明灯。如果没有指明灯，就很容易在海上迷失方向，找不到回岸的道路。而在投资中，这种指明灯就是投资战略，没有战略就会很容易在日益复杂的投资市场中迷失，失去方向，从而导致投资的失败。

很多投资者在理解创新的时候容易出现一个误区，那就是完全摒弃传统。实际上，我们所说的创新，是尊重传统，也是基于传统基础上的。我们创新的目的是为了推翻什么，而是为了更好地、更高效地去经营我们的投资项目。这就是为什么我们说创新绝不是为了颠覆传统的最佳模式，而只是改进。事实上，波特拉克没有改变嘉信公司的经营内容，而只是改变了一下模式而已。

嘉信理财公司之所以能够凭借互联网飞速发展，除了占据先机、率先创新外，更重要的是它在经营的时候，一直坚持着一个公司战略准则，那就是“细分市场集成”。

我们知道，金融公司往往都是多元化经营，也就是说他们大多数都是既有基金，又有股票，还有其他投资方式。这又和我们之前讲到的对冲基金、分散经营项目相关联。必须提出，嘉信理财公司虽然经营着多种业务，但是这些和其主营业务绝非没有关联。实际上，他们所信奉的细分市场集成战略，就是将客户的个性化需求进行分类整理，然后将相同的客户归类。之后，再根据每一类客户的需求设计产品，

这样就做到了有的放矢地制定产品和经营策略。然后，这些细分的策略再汇总在一起，成为一种大的、方针性的统一经营策略。

因此，不管嘉信公司发展 to 何种程度，它都能满足每类客户的需求，因为他本身就是由细分市场组成的。

同时，互联网平台本身就具有高度集成性的特点，它是由无数个细分终端构成的。而互联网在线交易系统，作为个性化的细分服务平台，最大限度地实现了低成本集中。换句话说，波特拉克的成功就在于将公司战略与互联网技术相结合。嘉信理财公司需要对客户账户进行动态管理，同时要对客户的交易记录进行保存，还要为客户提供保证，并且尽可能快地为客户提供信息和咨询服务。无疑，互联网是最佳的选择。

1999年，嘉信理财公司68%的客户业务量是通过互联网实现的，这占据了当时美国全国在线交易总量的24%。

这里，我们实际上是在告诉投资者紧跟时尚的投资方法，这是一种工具运用法。它是一种将先进的信息、技术、理念与具备创新投资的胆量相结合的做法。

牛顿说过“如果说我看得比别人远些，那是因为我站在巨人的肩膀上”，实际上投资创新也是一样。我们的每一次创新，都基于对传统成功经验的总结，然后探索出一条优化的路线。保证自己的投资路线始终成功的最佳办法就是确立成熟的投资战略。

比如，有些人习惯进行小额分散投资，有些人则习惯集中大额投资，我们不能说哪一个正确或哪一个错误。但是不管是哪种，在你进入投资市场之前，都必须有一个整体的规划，也就是制定最佳的战略目标。不能因为稍微出现一点风吹草动，就马上改变自己的投资策略，那样的行为不叫紧跟时尚的创新投资，而是毫无主意的胡乱投资。那样的方式，一定会是投资成功最大的屏障。

第九章 没有条件就创造条件

——无中生有的投资法则

陈光甫，江苏镇江人，1909年毕业于美国宾夕法尼亚大学沃顿商学院，中国银行家，被称为“中国最优秀的银行家”、“中国的摩根”，历任中央银行理事、中国银行常务董事、交通银行董事、贸易调整委员会主任和国民政府委员。陈光甫一手创办的上海银行是我国近代金融史上的一个奇迹，他本人也被称为中国近代最成功的企业家之一。

1909年，陈光甫从美国回来。1911年爆发了辛亥革命，同年他被任命为江苏省银行监督，1914年担任中国银行顾问。1915年，在德商信义洋行买办庄得之的鼓励下，决定在上海自办商业银行。在庄得之的支持下，陈光甫募集了7万多元，对外号称10万元成立了上海商业储蓄银行。作为中国早期的几个私营银行之一，陈光甫将现代的经营及管理制度引入其中。短短20年，上海银行从当初一家小银行成长为拥有八十多个分行的银行巨头，并在中国银行史上创造了多个“第一”。上海银行不仅主营储蓄业务，同时还涉及工业、商业以及外汇经营等。同时，陈光甫还开设了中国第一个旅行社——中国旅行社。

此外，他还在当时的国民政府历任金融要职，包括曾应孔祥熙邀请到美国与美国财政部长摩根韬谈判，并签订“中美白银协定”，稳定了国内的金融体系。抗战爆发以后，国民政府继续贷款购买大量军

火，陈光甫更是不辞劳苦，接受蒋介石的任命再次到美国与摩根谈判，最终促成了“桐油结款”，为蒋贷到2500万美元，为抗战解了燃眉之急。

现如今，经济飞速发展，人们的投资意识越来越强。如今的投资市场，不管是哪个行业，都已经失去了早期的“先机”。很多人都会抱怨说：现在各行各业都饱和了，没有好的机会了；如今政策太紧张了，根本不好投资干什么；现在的人们越来越精明，谁都懂得如何投资做生意，想赚钱简直太困难了！这些话似乎都有道理，当然也确实是实情。

然而，我们套用那句老话：成功的人想办法，失败的人找理由。若论困难，当时中国内忧外患，现代银行业并不发达，直到1937年，全国仅有164家现代银行，而且还主要集中在沿海省份的大城市。此外，那个时候的银行体系，根本谈不上真正的金融，其存在意义就是为负债累累的国民政府筹集资金。政府银行的目的只有一个，那就是实行经济控制。至于控制的目的，不是为了发展经济，而是为战争作准备。

与当时的环境比，如今开明、开放、公平、公正的投资环境，是不是要好得多？那么我们眼中的困难是否还存在呢？陈光甫又是如何在逆境中生存发展，使中国真正意义上的现代银行业从无到有呢？

01

“人嫌细微，我宁繁琐”， “无中生有”的差异化战争

资金不充足，条件不具备，时机不成熟，这些貌似都是挡在投资者面前的“拦路虎”。特别是很多投资者会习惯性地观察周围的竞争对手，当发现自己的条件很难匹配竞争对手的时候，往往就会打退堂鼓。比如，某人想投资办公耗材生意，却发现自己根本无法打开大企业的商路。资金不雄厚，关系也不够硬，这样的局面该如何维持呢？在这种固有思维模式的支配下，往往就会将自己的投资计划搁置。那么，陈光甫在面对这种困难的时候又是如何做的呢？

上海银行在成立初始，虽然对外宣称拥有10万元资本，但实际上仅仅募集了7万元，职员也只有7个人。陈光甫虽然身为总经理，但是运营业务、拉存款、搞贷款、跑企业，几乎所有的事情他都要亲力亲为。当时中国银行业并非为大众服务，他们关注的是那些工厂之类的大客户，对于小额的存款则不屑一顾。

陈光甫当时的情况可谓“一穷二白”，各方面的条件都很难与“国有银行”竞争。面对“无”的局面，陈光甫没有灰心，他坚信凭借自己的知识、才能与拼搏，一定能扭转局面，让上海银行实现从无到有。于是，他将突破口放在了小额存款的吸收上。

陈光甫的上海银行在创办初期就打出了“信用巩固、声誉卓著、提倡俭德、服务周到”的口号，将那些收入不高的中小层社会成员定位为自己的储户。为了更好地贴近客户，他将银行的装修风格以及工

作流程尽可能平民化。同时严格要求工作人员的服务态度，他首次在银行界提出“服务顾客”、“顾客是衣食父母”等口号。此外，陈光甫甚至将“服务”作为上海银行的行训，提出“不辞琐碎、不避劳苦、不图厚利、为人所不屑、从小做起、时时想办法”这六条原则。

可想而知，从未受过如此“礼遇”的中小层社会人员，自然会被陈光甫的上海银行“感动”。大量的小额存款为陈光甫积累了丰厚的资金和大量的忠诚客户。

相信很多投资者都听说过这样一句话：大事干不了，小事不愿干。其实，这是很多投资者真实心境的写照。投资的根本目的是获取回报，这一点毋庸置疑。但是若将眼光只放在“利益”上，就很容易产生“贪多厌小”的心态。多而大的利润自然谁都想要，但是它却也是与投资者的付出成正比的，如果你仅仅拥有10万元的资本，却想每年获取50万的利润，这和天方夜谭没什么区别。有人会说，这就是个笑话，傻子才会那么想！真的吗？事实上，你自己在选择投资项目的时候，是否也会有这种心态：“这个项目每卖出一个才赚1元钱，就算卖出1万个才不过1万块钱。真不如另一个一口气能赚5万的项目好啊！”

很多投资者惧怕繁琐，希望能够以最快的速度“吃成胖子”，获得回报。结果呢，久而久之，资本无法周转，高额的回报根本不可能实现。最终，轻者浪费时间精力，最终撤回资金；重者因为拖沓时间太长，导致资金浪费，甚至血本无归。

而在陈光甫眼里，每一分利都是重要的。自己本来就是“无”，当今之计不是求大，而是求有。为了吸引储户，陈光甫打出了为大众“一元开户”的广告。也就是说，不管你是谁，哪怕你只有一元钱，上海银行也会为你开户。这在当时只注重巨富商贾的银行界，绝对是绝无仅有的，而也正是他的这一措施使得上海银行迅速实现了“从无到有”。

得益于陈光甫的这一政策，上海银行获利颇丰。1915年，上海银行的存款仅为18800多，而到了1921年就一跃成为170万，1933年达到3330万，而且其中很多还是十年以上的存款。正是这样一笔稳定的存款，使得上海银行有了充足的资金进行投资。

积少成多，对于普通投资者来说，最重要最关键的不是一次投入能创造多少利润，而是成本累计叠加能够创造多少价值。就像滚雪球一样，我们投入10万元，如果赢利1万，那么我们明年就有11万的投资本钱，而赢利则也变成了1.1万。以此类推，投资者所获得的利润将会迅速增大，资本也将得到最大化地利用。我们相信，这要远比拿着10万元去寻找那些5万元回报而在几年后无果而终的情况好得多。

要想成为投资强者，就必须认真对待每一份能给我们创造利润的资本，就像陈光甫认真对待每一位顾客，哪怕是仅仅拿着一元钱来开户。曾经有人拿着一张100元到上海银行，要求银行给他开设100个户头，因为你们银行承诺“一元开户”。上海银行的工作人员不仅接待了他，而且还不厌其烦地为他一张张地填写存单，并耐心地给他开完每一个户头，结果，上海银行诚实守信的消息很快传遍大上海。

此外，对投资项目还应从经营手法和类型上进行差异化对比。比如，陈光甫在当时就开办了新式的活期支票存款、零存整取、整存零付、存本付息、子女教育储金、养老储蓄、礼券储金等。

如果投资者能够像陈光甫那样，认真对待投资项目的每一个细节，并尽可能地从差异化角度去经营的话，那他一定会获利颇丰。

02 | “人争近利，我图远功”， 普通投资也有品牌性

如果问一个投资者，你的项目需要创建一个品牌吗？相信所有人都会回答，那是必须的，没有品牌怎么具有生命力。如果现实却是你投资的这个项目正在赔钱（前提是这只是投资项目的的一个，不会影响整体投资局面），你是否还会继续呢？相信大多数人会回答，当然要停止，谁会做赔钱的买卖。但是如果这个项目能给你带来品牌美誉度，你是否会再考虑一下呢？

很多人一定会有疑问，难道普通的投资也需要有品牌？我们毕竟只是业余投资者，品牌的塑造似乎离我们太远了吧。好，就算我们投资的项目没有所谓的品牌性，那我们作为投资人，是否该考虑一下个人品牌的问题呢？试问，谁不愿意跟一个有着良好信誉的人投资合作？

陈光甫是办银行的，赔钱与赚钱的账相信没人能算得过他。但是就是这样一个精明的“银行家”却做了一件“赔本”的生意——投资兴办了中国第一个旅行社。

20世纪初期，中国还没有真正意义上的旅行社，所有类似的业务均由外国企业垄断。1923年，陈光甫打算去云南考察。他先到香港，然后找到一家外国人经营的旅行社购买船票。一向以“顾客是衣食父母”为宗旨的陈光甫却在这里吃了闭门羹，他在售票处站了很长时间，那位卖票的外国职员都没有理睬他，只顾着和一个女人嬉笑打骂。陈光甫心里十分生气，于是拂袖而去，并决定要创办中国人自己的旅行社。

就在那年8月，陈光甫的上海银行旅行部成立。在确定经营目标的时候，陈光甫的理念是：发扬国光，服务行旅，阐扬名胜，改进食宿，致力货运，推进文化。初期的业务主要以客运为主，兼顾水陆空客票的代售。在当时的中国，很多人并不知道旅行社究竟是干什么的，因此初期的生意十分惨淡。经过一番努力，陈光甫的旅行部渐渐步入正轨，打开了局面。

随着业务的增长，1927年，陈光甫投资5万元，将上海银行旅行部独立，正式成立了中国旅行社。中国旅行社的成立，就是陈光甫“服务社会”的实际行动。旅行社的业务不断扩大，除了办理货运、代售各类客票、代办出国以外，陈光甫更加加大对旅游事业的投入。中国旅行社专门设立了游览部，组建各类游览团，招待各方的旅游观光者。到了后期，中国旅行社在全国各地的分社已经超过了80家，并包揽了从组织游览、接待会议甚至代办出国手续及保险等业务。为了扩大影响，他还创办了第一份旅游类月刊《旅行杂志》。曾经有人评价说，就是在旅游业高度发达的今天，也很少有旅行社能够跟他相比。

事实上，如此庞大的旅游事业并未给陈光甫带来可观的收入。相反，由于陈光甫的服务项目很大程度上超出了基本旅游服务的范围，而且收费还很低，所以几乎没有什么经济效益。甚至于在开办的前8年里，年年亏损。当时，很多股东坐不住了，他们不能理解陈光甫的做法。而陈光甫却一语道破，大意是“大家眼中的赚钱赔钱，仅仅是账面上的数字。实际上旅行社所赢利的，要比银行所收益的多出几倍。天下比钱更重要的是好感，而旅行社收获了社会人士的无穷好感，它的赢利有多少呢？”

对于每一个投资者来说，收入分为有形收入和无形收入两种。有形收入自然是指那些数字所表现的赢利情况，这些恐怕是大多数投资者最为关心的话题。然而却很少有人会关心投资所产生的无形收

入——品牌美誉度。只要我们参与投资行为，那就一定会涉及品牌形象问题，因为投资本身就是一项长期行为。

相信很多人都看过《赢在中国》，这个节目捧红了诸如马云、史玉柱、俞敏洪等教父级的创业人物。他们通过《赢在中国》树立了良好的企业品牌和个人品牌，将企业服务社会、诚信经营的理念很巧妙地传递给了大众。如此一来，人们从心理上与这几位成功人士越来越接近，继而连带对他们的企业、产品产生了较强的认同感。接下来的事情自然顺理成章，那就是源源不断的利润流入企业。

作为小投资者，我们可能投资的仅仅是一个小服装店、小餐馆、小百货，但是它也是资本的运作，同时也是投资者投资理念的直观反应。投资形象是否良好直接关系到我们的项目是否能够赚钱。从投资上来讲，投资形象的塑造，是一个将有形资本转化为无形资本，再由无形资本转化为有形资本的过程。说通俗点，把钱花在做投资品牌形象上，也叫投资，只不过它产生的是无形的品牌美誉度，而这种美誉度又能促进项目的回报，让我们赚钱。

与很多金融投资大鳄不同，陈光甫一生可谓“名利双收”。他不仅是中国近代最成功的银行家，同时在政界也拥有极高的地位。作为普通投资者，我们能从投资项目中收获“利”是最根本也是最直接的，而如果我们能做到“名利双收”，那就是投资的最高境界。

第十章 做，才会改变

——我不会问为何做不到，而是问该怎么做

当今日本的经济领域中有两位被称为“经营之神”的人物依然活跃，一位是著名的京瓷株式会社的名誉董事长稻盛和夫，另一位就是日本富士施乐公司董事长小林阳太郎。日本人评价这两位人物是“南稻盛，北小林”。

被称为“北小林”的小林阳太郎，1933年出生于英国伦敦，后来考入日本的庆应大学，毕业后又转到美国宾夕法尼亚大学攻读工商管理硕士。1958年毕业后，怀揣沃顿商学院MBA学位，小林阳太郎进入了日本当时著名的富士胶卷株式会社。

工作5年后，他又转入了日本富士施乐株式会社。此后，小林阳太郎凭借自己的努力，先后担任计划总经理、公司董事以及销售执行总经理等职务。从1978年开始，小林阳太郎就开始担任富士施乐株式会社的社长。1992年，小林阳太郎升任富士施乐会长兼首席执行官。2004年，小林阳太郎又开始担任富士施乐的董事会主席。2006年开始，小林阳太郎成为富士施乐株式会社的最高顾问。

经过小林阳太郎的努力，富士施乐公司由最初的只有19名员工，2亿日元的小公司，发展成为后来拥有30000多名员工，年销售额达9000亿日元的大型跨国集团。

应该说，在执掌富士施乐的过程中，小林阳太郎遇到过很多困难，但是每一次小林都能带领公司员工排除万难，取得胜利。从20世纪80年代开始，在小林阳太郎的带领下，富士施乐公司的业绩持续提升。早在小林担任计划总经理的时候，他就将整个富士施乐的销售业务拓展到了东南亚市场。

1975年，小林担任公司副总裁，开始实行新施乐运动。1987年，小林阳太郎成为美国施乐公司的董事，富士施乐在施乐集团中的地位迅速提升。其后的1988年，小林阳太郎在公司内部发起了一项名为“新工作方式”的行动。1990年，小林阳太郎又开创了日本第一个社会服务假期项目，他率先引入关爱家庭假期、亲子假期，这在当时所有的日本企业中都属首创。

可能有些人会有疑问，这些手段只能说是企业发展方向和内部管理的改革，和投资经营又有什么关系呢？

当然有关系。每一个投资者必须清楚地认识到，不管我们选取的是什么投资项目，有形的或是无形的，都必须时刻关注其发展动向，且不断修正出现的问题。试想，一个完全不健康的项目，如何能让我们赢利呢？更为重要的是，小林阳太郎实施的每一项改革和运动都不是空穴来风，相反，是在企业面临困难甚至是生死存亡的关键时刻所采取的应对策略。

在日本业界，小林阳太郎之所以有“北小林”的美誉，不仅仅是因为他带领富士施乐取得了一个又一个骄人的业绩，同时也是因为小林非常深刻的投资经营思想。

01

解决失败最好的办法 是首先确定目标

作为普通的投资者，我们的投资目的是什么？“当然是赚钱，不然我们为什么要把手中的钱拿出来？”相信很多投资者都会这样回答。可是，如果你投资的这个项目没有给你带来预期的效果该怎么办？有人说这是项目问题。但事实上，就算在身边，也会有很多这样的人，他们的资金不比我们多多少，投资的项目也和我们大同小异，可是人家为什么能够取得成功、收获利润呢？

相信这时很多投资者都会反问自己一句：“为什么我就做不到呢？”于是，很多人会习惯性地分析诸如投资环境不景气、自己经验不足、合伙人不合适、资金短缺、入手的时间不正确等各种原因。总之，会有很多理由来支撑这样一个观点：为什么我不做到？原因不在我，而在于外界。就算换了别人，也一样是做不到。

曾经有一句话很流行——“成功者找方法，失败者找理由”，这句话也可以放在投资领域。很多人在初入投资领域的时候，总是给自己找各种各样的理由来掩盖自己选择错误的事实。这里，我们想说，长此以往，会让你永远都无法成为真正的投资高手。如果说“性格决定命运”这句话有些绝对的话，那么“心态决定成败”似乎更有道理。

作为一个成功的投资者，掌握一定的投资技巧固然重要，但是拥有正确的投资心理，不断开拓投资领域、继而解决投资中遇到的困难，才是真正的成功。

本文也许不会给诸位带来直截了当的投资方法，但它却是投资者的“投资心经”。事实上，很多时候这种“心经”要比技巧重要得多。因为输了技巧我们可以学习，输在心态上却会让我们一蹶不振。

20世纪70年代，当小林阳太郎的富士施乐面临内忧外患的局面时，他没有像很多投资者那样怨天尤人，而是充分地想办法解决。用他那句名言来说：我不问为何做不到，而是问该怎么做。

1976年以前，施乐公司（富士施乐属于日本与美国的合资企业，其中富士胶片株式会社占75%的股份，施乐公司占25%的股份）在全球复印机行业中一直保持着绝对的垄断地位。然而，80年代后期，佳能等公司开始向施乐发难，它们以极其低廉的价格出售类似产品，这些廉价的设备像洪水一样涌入了市场。在低价大潮的冲击下，施乐公司的市场占有率从之前的49%一下子跌到了22%。

看到这种情况，作为首席执行官的小林阳太郎迅速作出反应，配合施乐公司总部，在日本开始了反击战。按照一般逻辑，应对低价大潮最好的办法是同样地以低廉价格进行竞争，从而夺回失去的市场份额。小林阳太郎当然也深知这个道理，但是他却没有贸然行动。因为他知道，如果随便就将价格降低而没有降低成本的话，那么市场占有率越高，亏损的金额就会越大。因此，小林阳太郎做的第一件事就是进行“标杆管理”。通俗一点解释就是，以竞争对手为目标，像竞争对手学习，缩短与对手的差距，从而战胜对手。

于是，在施乐总公司的带领下，小林阳太郎进行了广泛的客户调查。从公司的产品到售后服务，从顾客对产品的反应到客户对于公司的整体满意度，富士施乐都进行了全面的调查。他们要知道竞争对手的详细情况，要确定竞争对手是否真的在市场上领先，找到它们领先的原因。找出自己的差距和应对的方法。最终，这些详细的调查给施乐公司的改革提供了依据，公司最终确定了一系列包括产品设计、销

售、服务以及员工等方面的改革方案及目标计划，并大刀阔斧地实施改革。

很明显，小林阳太郎的“标杆办法”取得了不错的成果。最终，整个施乐公司，包括富士施乐，其整体制造和运营成本降低幅度高达50%，整个产品的开发周期与之前相比也缩短了25%，并且产品开箱合格率也从过去的92%上升到99.5%。此外，通过这次改革，公司的人力资源成本也得到了优化，人均创收增长了20%。同时，这种标杆式管理还给富士施乐带来深远的影响。它不仅重新占据了市场，而且还进一步发展，在行业内连续几年有4类产品在可靠性和质量方面均名列第一。

有些投资者一定会提出疑问，认为这篇文章和投资没什么关系，因为作为普通的投资者，我们只是进行简单的投资并从中获取利润，这和经营企业有着本质的区别，哪里会涉及什么标杆管理。的确，我们并不否认这一点，但是不管对哪一个投资者来说，遇到投资瓶颈都是不可避免的。在这里，我们要向投资者传达的是这样一个道理，正如小林阳太郎所说——我们不要老是问自己为何做不到，而应多问问自己应该怎么做。我们可以发现，很多投资者都是“思想的巨人，行动的矮子”，分析问题时头头是道，但实际操作时却无从下手。

事实上，我们过分关注失败的理由，忽略了终结失败的方法。这时，我们不妨运用小林阳太郎的方法：标杆管理。确定一个成功的目标，然后对其进行深入的研究，找出我们自身与对方的差距，从而逐步改变，缩短与对方的距离，达到超越对方的目的。

比如我们投资开设一家女装店，生意不如隔壁女装店的生意好。这时，我们就可以将其设定为我们的目标，分析一下究竟是对方代理的品牌具有优势，还是对方的店铺位置比我们更抢眼，又或是对方产品的市场定位、价格、质量等比我们更有竞争力，还是对方在店面管

理上有着过人之处。然后，根据我们所列出的问题，一一改进，从而超越隔壁女装店。

作为普通投资者，我们必须认真打理我们的每一个项目，时刻反思自己，并善于运用表格分析法。不管我们掌握了怎样的对冲技巧，也无论我们懂得何等高深的投资方法，善待每一个投资项目，都是作为投资人的根本。即使我们的投资项目目前还算健康，我们依然应该寻找更优秀的目标，因为只有时刻检查、时刻对照，才能找出问题所在，促进我们整个项目以最优化的趋势前进。

02

通往目标需要的 不是理论而是方法

很多投资者在学习如何进行有效投资的时候都有这样的感觉，市面上很多投资书籍都是罗列了一系列的投资理论。它们引经据典、滔滔不绝，长篇大论。而大多数初学者和普通投资者，早都被这类理论书籍折磨得头疼不已——这些长篇大论的道理我们都懂，就算不懂也能做到一读即通，但是究竟应该如何做呢？它们似乎并未给出确切的答案。

也许小林阳太郎的标杆管理办法能给大家带来一些启发。他可以教会投资者如何确定并实现投资目标。

事实上，标杆管理给施乐公司带来了很大益处，因此它也将这种办法作为自己内部产品改进、企业未来发展以及占领市场地位的重要工具。更为重要的是，标杆管理得到了公司自上而下的支持，整个公司都坚信只有通过这种办法才能在未来的质量竞争中取得成功。

那么，施乐公司是如何实现标杆管理的呢？小林阳太郎又是如何将将自己的投资心法应用到实际操作中的呢？

要想成功地实施标杆管理，首先就是要确定标杆管理的内容。这是最关键的一步，也是最初的一步。我们和对方的差距是成本控制还是利润率？是哪个项目的成本或是利润？很显然，在竞争中，施乐公司将他们的管理内容锁定为复印机的制造。其次，必须要明确目标对象。当市场份额出现大幅度下滑时，施乐总公司首先把目标定位在富

士施乐，而富士施乐很快就将最大的竞争对手锁定为佳能公司。如此一来，所有的目标管理都有的放矢，为以后细分动作打下了基础。

接下来就是大量详细、详尽、真实的数据收集了。富士施乐之所以能在争夺战中取胜，关键就在于他们找准了与对方的差距。通过详细的调查，他们发现佳能等公司在成本控制上的确比本公司要优秀得多。在这种庞大调查的基础上，施乐公司展开客观的市场分析，以最公正的态度分析出自身与其他竞争对手所存在的差距，并且设定切实可行的计划和目标。

施乐公司首先从员工抓起，对所有员工都进行系统的质量培训。有数据显示，施乐公司在四年中投入的培训时间超过了4亿个小时，资金投入达12500万美元。更为重要的是，在以后的标杆管理中，每一个员工都可以参与其中，提出意见。

在有了人力资源的基础后，施乐公司开始分解目标，并逐个实现，比如降低制造成本，减少生产环节，提高零部件质量以及严把质量检查关等。当然，这其中有点必须说明，那就是实施过程决不能流于形式，既要随时调整错误的方法，又要严格监督实施的效果，更要时刻检查时刻反思，要求每一步都达到预期的效果。最终，施乐公司的这种标杆管理办法取得了卓越的成效。

其实，对于每一位投资者来说，成功无非归功于“天时、地利、人和”，而古人早已告诉我们，天时不如地利，地利不如人和。可见，人和是决定投资成败的关键。我们可以说，就算我们告诉投资者一百个优秀的投资案例、一千个高深的投资心法、一万个绝妙的投资实现手法，也终归是零，只有投资者慢慢摸索，大胆前进并严格地去执行才能画出最终的一。一万个零始终是零，但是如果前面加个一，那么成果将无法估量。

对于投资者来说，寻找一个适合自己的投资方法要远比每天学习成功人士的投资经验有用得多。在这里，我们依然要强调，真正的成功投资者是不会讲理由的，想要赚钱，想要回报，你只需时刻问自己：“我该怎么做？”相信，牢记这一点，每一个人都可以是成功的投资大师。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第十一章

每一次风险都有可能是机遇

——投资的是棋手，不是棋局

邓峰在投资界的名声极大，被誉为硅谷最成功的五位华人企业家之一，他可以说是风险投资领域独领风骚的人物。

邓峰是清华大学电脑工程系的高材生。清华毕业之后，他远渡重洋，到沃顿商学院继续进修，并获得了工商管理硕士学位。

邓峰在计算机领域很有成就，拥有多个计算机系统设计以及芯片设计专利。迄今为止，邓峰在计算机、通信和数据网络领域拥有超过十五年的技术和管理经验，这为他投资成功打下了坚实的基础。

1997年，邓峰与朋友投资了NetScreen技术公司。这个公司后来成为世界领先的网络安全设备供应商，并于2001年在美国纳斯达克上市，2004年被Juniper Networks以40亿美金并购，可以说是投资界的并购神话，而邓峰也因此被称为年度杰出企业家并获得年度最高创新奖。

作为一个新锐企业家，邓峰非常低调，即使在谈到自己的投资成功时，也总是用“运气”来解释。“我觉着自己运气非常好，不要讲自己有多大本事，其实一半以上都是靠运气。也许很多人很勤奋、聪明、努力，但如果没有运气，顶多也就是把公司做到上市，但能够价

值四十亿美元是不太可能的。可以说，运气很重要。”试问，邓峰投资获取如此大的成就，仅仅是因为运气吗？显然不是。

早在大学时期，邓峰就接触投资，尤其是当时的中关村开放给邓峰带来了机遇。在美国，受硅谷热的影响，邓峰也开始投资公司。在互联网泡沫破灭前，公司已经成功上市，后来邓峰又回国开始做风险投资。从这些经历我们可以看出，邓峰总是能够恰到其时的规避风险，当别人说起这段经历时，邓峰也露出满足的笑容说：基本上每个点都踩得很准，所以我没什么可抱怨的。

为什么邓峰总能够在正确的时间，做出正确的选择？要想明白其中的奥秘，就让我们一起走进邓峰的“风险投资课”。

01

投资 要有热情和激情

在投资中，很多投资者往往抱有“这山望着那山高”的心态，也就是在投资中不能做到专一，对投资项目仅仅是三分钟热度，看见别的行业比较火热，就会转投其他行业，其实这是一种错误的投资理念。邓峰认为这种投资理念是最不可取的。

成功之后，邓峰成为投资领域炙手可热的人物，经常被邀请到各地做演讲。在演讲上，邓峰多次讲到：在沃顿商学院那段时间，最重要的不是学习投资上的理论，而是学会了投资要有的态度，即热情和激情。只有好的态度才会产生好的结果。演讲时邓峰最常讲到的一个故事就是谢尔登·阿德尔森，他认为谢尔登·阿德尔森身上具有的热情和激情是值得投资者学习的。

2007年的《福布斯》排行榜，相比其他前十大富豪，人们更感兴趣的是名列第六的富翁谢尔登·阿德尔森。阿德尔森在美国具有“赌王”美誉，但阿德尔森的左腿受神经病变所苦，走路需要依赖拐杖。不过，身体上的不适并未影响他对投资的决断，在那段时间里，他的财富增长速度十分惊人，每小时约能进账100万美元。那么，阿德尔森的成功经验是什么？是什么样的投资理念让他获得如此巨大的成就呢？

一讲到投资，阿德尔森就会变得神采奕奕，不但拿自己与世界首富相比，还表现出极大的热情和激情。他总是充满热忱地说：有一天，

我的财富将会超越比尔·盖茨成为世界首富。当别人质疑他时，他就会反问：为什么不能是我？我就是凭着这一股气势成就我的财富的。

阿德尔森强调的是他在投资上的热情和激情。正是凭借对投资的热情和激情，阿德尔森才能够在投资上一赚千金。阿德尔森说：激情和热情是投资的两大法宝，也是我投资成功的秘诀。邓峰说如果自己和阿德尔森有什么相同之处，那就是对投资过程饱含热情和激情。

如果投资者仔细考察各个行业，就会发现投资领域充满了各种不确定性。

房地产：投资房地产，机会与风险共存，未来方向谁也无法确定，房地产就像是“围城”，已经投资的人想出来，没投资的想进去；

外汇：对投资者来说，外汇的吸引力在于财富涨幅很大，但财富很可能转眼间来又瞬间离开，面对这种诱惑，投资者需要很大的耐力，否则就要承受冲动的惩罚；

黄金：目前似乎出现了全民炒黄金的热潮，很多投资者相信黄金是不会掉价的，而事实上，炒黄金如同炒股票一样，风险也是很大的；

股票：这可能是所有投资中投资者最多的，股票市场每天都在上演着“一夜暴富”和“一贫如洗”两种截然相反的情景。

当然还有更多的行业，如基金、古玩、艺术品等等。可以说任何行业都是有风险的，但正是由于风险的存在，投资才更加需要激情和热情。

保持热情和激情是投资成功的基础，对于这点，邓峰是深有体会的。在硅谷时，邓峰就对互联网领域有着很大的热情和激情。随着对互联网了解的增多，他越来越想进军互联网网络安全领域。空闲时，邓峰就在心里琢磨NetScreen的模式，甚至后来每天晚上都是琢磨着进入睡眠。邓峰的同学说：那段时间邓峰似乎着了魔，几乎每时每刻

都在考虑NetScreen的问题。

决定投资并非易事。对邓峰来说，唯一可能获取收益的机会就在于推出“Disruptive Technology（革新性的科技）”。换句话说，只要在技术上解决这个问题，那么随着网络安全市场的发展，硬件集成防火墙技术也会迎来极大的发展，投资也就能够获取丰厚的回报。怀揣着热情和激情，邓峰踏上投资道路。

在投资NetScreen五个月后，邓峰成功地吸引到了以投资雅虎而闻名的红杉资本等多家风险投资商的投资，一年后红杉资本又追加了投资。资金的注入让NetScreen得到了快速发展，缩短了从技术转化为产品并投放市场的速度。不久后，NetScreen产品通过了国际计算机安全协会的防火墙认证，投入市场并深受电脑用户的欢迎。

可以说，是邓峰的热情和激情成就了他的投资生涯。他说：一想到投资给我的生活带来的影响和变化，我就会感到无比兴奋和激动。从这句话我们可以看出邓峰对投资的热情和激情。不管做人处事，有热情和激情往往能够感染别人的情绪，使事情往良好的方向发展，而热情和激情又能使投资者保持良好的态度，这是投资成功的关键。

投资者A，开了一家小公司，年收入在50万到70万之间。他手头有一些积蓄了，便谋划着要通过投资，让自己的资产获得更高的收益。

但是，当真正开始策划投资的具体事项时，A却发现投资这件事真是折磨人！他当时感觉，自己就像是在用全副身家去做一场游戏似的，战战兢兢、如履薄冰。

这种心理体验，让A对投资这件事情产生了抵触情绪。虽然获得收益非常重要，但要因此而丧失了生活的乐趣，就得不偿失了。

投资界的一个老前辈对A说：“我们做投资的，如果说钱财乃身

外之物，那肯定是太矫情了。但是，也不能把挣钱当成一切。投资其实就是一种生活，而且是一种富有激情的生活，你应该学会悠游其中，享受投资带来的激情和乐趣，而不是单纯地在各种选择中心烦焦躁。”

这番话给了A很大的启发，他开始变得激情而投入，不再仅仅纠结于短暂的得失，而是运用自己的全部能力，努力做好每一件事情。结果，他的投资获得了蒸蒸日上的发展。

在投资过程中，热情和激情比其他因素更为重要，如果没有这两者，那投资就失去了创造力，也就难以摆脱投资过程中的枯燥无味和情绪崩盘等心理大忌。A的例子就很好地证明了这一点。那么，对于投资者来说，怎么样才能很好地保持投资的热情和激情呢？

一般来说，对某件事情抱有热情和激情是因为某件事的价值能够达到预期或超过预期，能够帮助人实现自我价值。

心理专家在对投资者进行大量的调查后发现，投资过程的漫长会大大降低投资者的忍耐能力，尤其是千篇一律的项目更是放大了投资生涯中味同嚼蜡的一面，甚至会给很多投资者带来心理创伤。因此，保持对投资的热情和激情，不仅仅是投资的问题，也是投资者的一种心理自救。

热情和激情是需要培养的，一旦做出选择，投资者就要对投资前景保持积极的心态，捎带点“盲目性”的乐观也无不可。因为既然已经做出决定，也就没有回旋的余地了，与其在焦虑中苦等，不如在乐观中期待一个美好的解决。抱有希望后，投资者就会发现等待的过程也是充满乐趣的，也就不再轻易钻牛角尖。

通过观察不难发现，每个投资大师在进行投资的过程中总是充满激情和热情的，因为他们十分明白自己想要什么样的生活，并坚信通过投资能够获得理想的生活，因此，他们对投资总是积极主动的。很

多投资者往往得过且过，在投资上“做一天和尚撞一天钟”，他们把自己的投资失利归于命运或运气。而那些成功的投资者总是不安于现状、有着强烈的财富渴望。

著名的国际投资大师索罗斯就是依靠热情和激情投资的，索罗斯可以说是国际上唯一能够与巴菲特相抗衡的投资大师。每次有人问到索罗斯的投资秘诀时，索罗斯总是这样回答：“我和你没什么差别。如果你一定要找一个差别，那可能就是我每天都充满激情地做我的工作。如果你要我给你忠告，这就是我能给你的最好的忠告了。”

投资最忌三心二意，朝令夕改。意志不坚定或对投资没有热情和激情的投资者往往会在频繁的出售和购入间吃尽苦头，尤其在投资的过程中，如果没有热情和激情作为支撑，很可能一点风险就会打乱投资者的计划，甚至会给投资者带来心理阴影。因此，在投资的过程中，学会保持热情和激情，不仅有利于身心健康，而且这也往往是投资成功的必要保障。

02

专业化， 具体问题具体分析

股票种类很多，可以说是五花八门，形形色色。不同种类的股票，名称、收益各不相同，选择错误就会导致投资失利，因此，投资需要专业化。

随着时代的发展和社会的进步，投资理财的观念已经深入人心，投资也渐渐成为人们生活的重要组成部分。目前投资行业的种类逐渐细化，一个行业可以包含十几种或几十种分类，这无疑增加了投资风险。很多投资者不愿意花费时间和精力去钻研最基本的投资知识，对投资理论和技巧不闻不问，也无法采取专业化的态度来对待投资。甚至有的投资者面对眼花缭乱的项目显得比较贪心，从而导致投资失败。

而相比之下，邓峰则坚持专业化投资，坚持自己的原则，很多类型的公司邓峰是坚决不会投资的：

一是资产太重而又缺乏创新的公司；二是不熟悉的行业，如种植业、养殖业以及基建项目等，邓峰认为不是这些项目不好，而是因为不熟悉，一旦投资也是盲目投资；三是公司经营得很好但创始人冒着极大的道德风险，这样的公司，邓峰是绝对不会投资的。

有所为有所不为，就是专业化的最佳体现。

越来越多的投资者进入投资领域，传统投资管理模式也在向更加多元化的专业投资管理模式转变。原先简单、利润较大的行业已经变得较为复杂、利润少，这种环境下，投资专业化就是大势所趋。

投资专业化，是指投资者借助不同的金融工具，根据自身的实际情况和优势，针对细分领域更加专业化的投资管理模式。也就是说买入并长期持有不再是投资获利的重要手段，时间、项目甚至行业配置也不像过去那般密不可分。过去的那种选对行业看错市场以及选对大盘选错股票的悲剧再也不会上演。

投资专业化会加大成功的概率，大多数投资者都可以在专业的指导下获取收益，实现投资目标。只要投资者理清投资的思路、赢利模式、收费模式和管理模式，这就掌握了专业化的基础，这时再进行投资，成功的概率就会大大提高。

2005年，邓峰在北京清华科技园大厦做起了风险投资。公司名叫“北极光”，意思就是在投资这片领域，公司将会发出像北极光那样瑰丽而多彩的光芒。邓峰卖掉公司做起投资，并不是心血来潮，事实上，早在美国时，邓峰就已经开始接触风险投资，还促成了雅虎对阿里巴巴的战略投资。

北极光定位于风险投资公司，主要是通过专业化投资来获取利润。早期邓峰主要专注于成长期技术驱动型的商业机会，主要投资通讯、高科技、新媒体等非常有潜力的公司，同时还关注一些创新型公司。就在这段时间，邓峰投资了百合网，百合网可以说是互联网领域具有潜力也颇具创新意识的公司，这也是邓峰首次采取专业化模式进行的投资。在邓峰眼里，北极光类似于第二次创业，既然创业，就要求高利润高回报。通过投资专业化理论的指导和在实际投资过程中的具体问题具体分析，邓峰投资了众多有潜力的公司，如红孩子、连连科技、珠海炬力等等，这些投资给邓峰带来丰厚回报的同时还给予邓峰非常高的荣誉。

虽然投资专业化导致投资的速度变慢，但收益却比过去高很多。在投资某个项目之前，北极光都会投入大量的人力物力做研究，探讨

项目在未来实现赢利的可能性。投资谨慎化、专业化，并根据实际情况本地化的模式让北极光的投资收益接连翻番。

很多投资者会问，我没有那么大的人力和物力去研究所要投资的项目，如何在各个投资领域做到专业化呢？

股票行业：一般来说，由于股票的风险较大，股票投资顾问会向顾客提出建议和意见，最终由客户自己做主，股票顾问只是收取佣金和手续费。因此，普通投资者想达到专业化就要听取股票顾问的意见。在投资时，选择相对比较安全的投资组合。

基金行业：基金的种类非常多，有对冲基金、互惠基金。对冲基金的好处在于管理基金的经理多数是金融方面的专家，能够做到专业化投资，效率高，成功率大，费用比较低，但对投资金额要求较高；而互惠基金不用给投资顾问以及经纪人手续费，赢利也不分成，对投资金额没有任何限制，但是多数都有时间限制。投资者可以选择互惠基金长线投资，成功率较高。

对普通投资者来说，还可以通过合伙人投资的方式来实现投资的专业化，也就是将投资金额注册在合伙人公司的账目上，由银行托管。投资者可以随时通过银行关注投资状态。这种方式的好处在于费用低，投资咨询公司以及管理员不收佣金和手续费。如果投资获取收益，那么效益的75%仍属于合伙者，而投资者可以分一杯羹。

如今，投资咨询以及顾问都越来越多，投资者可以根据具体情况具体分析，从很多渠道获取专业的投资建议，再选择适合自身的投资方式，就可以实现“以小博大”的目标。

第十二章 最简单的往往是最好的

——投资的至高境界

邹其芳是中国现代史上最成功的企业家之一，他的瑞尔国际有限公司更是享誉国内外。

邹其芳出生于1950年，1992年就读于美国宾夕法尼亚大学沃顿商学院，1998年回北京投资创办了瑞尔国际有限公司。这是国内首家针对中、高端客户的私人牙科诊所。通过多年的发展，如今从美国驻华大使馆、GE中国到和记黄埔有限公司，众多的中外企业和机构都成了瑞尔国际有限公司的忠诚客户。可以说，邹其芳掀起了国内“重视牙齿健康”的风潮，越来越多的人在邹其芳的影响下开始关注牙齿。

邹其芳进入大学时已经是25岁，虽然这个年纪在当时很普遍，但纵观那些和邹其芳同届的学生，能有几个人像他一样一直在商海中奋斗？邹其芳在考入沃顿商学院时已过而立之年，这个年龄已不具有太多的优势。换句话说，邹其芳敢于放弃在中美史克的高薪高职，选择出国深造，这份勇气就足以使很多人望尘莫及。创业时，邹其芳已经42岁，这个年龄的人多数已经开始考虑退休后的生活了，而邹其芳辉煌的投资生涯才刚刚开幕。

在沃顿的那些日子是邹其芳成长最快的时期。沃顿不仅给予了他经商的知识以及能力，更是为他投资思想的形成铺下了坚实的基础。

对商人来说，选择什么样的项目进行创业本身就是一种投资，在创业的过程中根据市场情况及时变更投资的重点，以及对未来项目的赢利模式的判断，都需要商人对投资具有很深的了解。在很多时候，邹其芳提出的瑞尔公司发展战略本身就是其投资思想的外化表现。

见过邹其芳的人，都会觉得他温文尔雅，平和谦逊。如果和他沟通交流，你会感受到他内心深处的激情和敢于争先的勇气。实际上，邹其芳在创业时也遇到了非常多的困难，但他每次都能带领员工克服困难。从二十世纪末开始，瑞尔公司慢慢打开了中、高端客户市场，业绩逐步提升，并在原有的基础上开始向全国扩张。

诚然，勤劳、坚持、勇气也是邹其芳成功的必要保证，但从长远来看，邹其芳得益最大的还是其投资思想。商海中，机会稍纵即逝，如果对投资没有深刻的了解，在机会来临时，邹其芳也可能手足无措，甚至错失良机。

虽然“点石成金”是古代的神话故事，但是邹其芳在投资中却做到了“点石成金”。因此学习邹其芳的投资思想是学习其成功经验的重点。只有深入了解邹其芳投资知识的系统构成及其观念，才能明白他成功的原因，也就明白邹其芳在投资界为什么会有“点石成金”的美誉。

01 | 投资要从头到尾， 咬住就有希望

在投资中经常会看到这样的场面，一些投资者在遭遇困难或是风险时，就迫不及待地撤出资金，转而投入其他行业，而有的投资者仍在坚持。结果放弃的，投资收益很低，甚至亏损，而坚持的，投资收益很高。这表明，在投资中要学会坚持，用邹其芳的话来说就是“咬住就有希望。”

投资的目的是获取利润，利润的高低除了与投资者的项目选择有关，还和投资期限有关，一般来说，投资中最重要的就是长期持有，毕竟时间越久，获得的利润就可能越大。因为长期持有就意味着长期赚钱，很多投资者自以为聪明，成天打听各种所谓的内幕消息，在投资市场“跳来跳去”，也许在短期内能获取一定的收益，但从长远的角度来看，这种短期持有者获取的利润往往不如一直不动的“长期投资者”。

有不少短期投资者都因为这样或那样的原因而投资失利，甚至亏损。著名的国际投资大师索罗斯说过：投资最重要的就是选择好的项目，然后长期持有，这样才能获取最大的利润。索罗斯的赢利主要来源于那些长期持有的投资。即使他的投资项目短期内出现下跌的现象，即使很多人纷纷放弃、套现，索罗斯仍然会坚持持有，这也最终成就了索罗斯投资大师的名誉。当然，这并不是提倡死捂或认输出局什么的，而是在强调投资从头到尾的重要性。

投资者可能因为项目连续赚钱就长持不放，而当项目出现松动时，

就变得惊慌失措，甚至撤出投资。这些投资者没有从根源上去了解长期投资，而是盲目认为长期投资就是选择项目，这种理解也是错误的。

长期投资更多的就是一种坚持。在对所投资项目深入了解的基础上，做出自己的判断，在面临风险时，仍然能够坚持自己判断的就是长期投资。投资目的和长期投资的最终效果是一致的。因此投资者要明白为何投资，对于将来的收益又有着怎样的预期，对投资项目未来的发展趋势有着怎样的认识，换句话说，投资项目在未来的某个时间段会带来多大的收益……

20世纪末，邹其芳投资了国内第一家面对中、高端客户的齿科诊所。在投资前，他对齿科市场进行了详细的调查。邹其芳发现，在美国，私人齿科诊所非常流行，因此，邹其芳对高档牙科护理的市场非常有信心。然而，开业后的事实却让邹其芳感到意外，在刚开始后的六个月里，诊所里的客人非常少。当时，诊所里有十个治疗室，但是相当长一段时间，治疗室里一个患者都没有。门可罗雀的日子令邹其芳如坐针毡。即使后来加大了广告宣传的力度，连邹其芳自己也亲自在白领聚集的地方如写字楼、咖啡馆等发广告，仍然收效甚微。这段时间里，有的员工坚持不住辞职了，相比没有客源，员工的流失更让邹其芳感到无奈。

投资不能赢利，时间一久，很多投资者就会自认倒霉撤出项目。然而，邹其芳相信自己对齿科市场的判断，仍咬牙坚持。长期亏本让一些投资者失去了信心，他们认为经营困难就说明这个项目肯定有问题，于是选择退出想及时止损。可是邹其芳却始终坚持着，他认为投资最重要的就是要从头到尾，只有咬住就会有希望。

从开始投资到开始赢利，对任何投资者来说都是一个漫长的过程，同时也是一个考验投资者理念、水平和能力的过程。这个考验非常残酷，尤其对邹其芳这样曾经是大公司高管并具有海外MBA背景的投资

者来说更为严峻。在等待的过程中，生活也会随着发生大的转变。对于邹其芳来说，不仅失去了优厚的待遇，稳定的生活，就连生活圈子也变得越来越狭小——因为在这个过程中，投资会占据你大量的时间和精力。特别对邹其芳这样的长期持有者，更是一场艰辛的旅程。很多时候，进退取舍就在一念之间，对一个人的考验非常之大。

当时，很多人觉着邹其芳可以适当投资种植牙来减轻压力。但是邹其芳却认为一定要将所有的资源全部投入到牙科护理项目中，如果分散投资将会一事无成。于是，邹其芳十分果断地拒绝了投资种植牙市场，一心扑在牙科护理上。

邹其芳曾经说：我投资创立瑞尔齿科就是希望做一个长久经营的企业。虽然在齿科产业，瑞尔仍处在蹒跚学步阶段，还没有打开市场，但邹其芳仍然坚持。尽管内心焦急，可他并没有表露出来，而是花大量时间对员工进行培训。除过系统的专业培训，他还向他们灌输一种全新的理念：与传统医疗机构的“救死扶伤”不同，“瑞尔就是提供服务，我们诊所的任何人都是服务人员，这是 we 和传统医疗的根本区别。”尽管最初上门的患者很少，但他从未放松对自己的要求。

如今，邹其芳的“投资要从头到尾，咬住就有希望”的理念给他带来了丰厚的效益。北京、上海、深圳等城市越来越多的白领、金领都成为了瑞尔齿科公司的忠诚客户。瑞尔齿科的医术越来越精湛、服务也越来越人性化，吸引了越来越多的客户加入。瑞尔也一跃成为国内知名的私人牙科诊所。

从邹其芳的投资经历中，我们可以看出长期投资是一种很好的赢利方式。在这里说明一下，长期投资并不是盲目投资，进行长期投资要综合考量各方面的因素，选择一个合适的项目进行投资就显得重要。

首先，要对未来经济发展的前景进行判断，也就是判断经济是否会持续上升。宏观看来，我国的经济正处在上升时期，这是投资者分

享经济成果的基础。其次，要学会精选持有对象。也就是说长期持有是以深入了解和分析为前提的。菲利普·费舍认为投资者应该关注那些成长率高于平均水平且管理卓越的项目。除了公开的资料，投资者也可以借助其他渠道获取第一手资料来了解项目，以此精选并确定持有。最后，长期投资追求的是持有而非出售。

比如我们可以从创业板的公司中选出最符合长期持有的，首先就要对公司的财务报告进行了解，并通过各种渠道掌握公司的资料，与其所在行业的平均水准进行比较，以便对公司未来发展有个清晰的认识。

另外，作为普通投资者，在长期持有的过程中，要学会心态平和，不要患得患失，某个行业红火就转投某个行业，要相信自己的判断。当然，市场总是瞬息万变的，我们选择的优良投资项目也会面临种种风险，这就需要投资者在平时多注意项目动态，未雨绸缪，这样才能应付突如其来的意外，从而及时调整，达到最大收益。

02

学会专注的同时 要管理好现金

如果把过多的资金投入项目中，那么在遭遇风险时，投资者可能会出现“资金断层”的局面。这一点，在普通投资者身上很常见，而真正的投资高手往往懂得留有余地。

很多投资者在投资的时候往往喜欢把大部分资金全部压在自己感兴趣的项目上。由于盲目乐观，对所投资的项目过于自信，当投资陷入僵局时，才发现手头没有太多的资金去打破这个局面，因而造成投资中断、资金断层，进而导致投资受损，甚至危及本金。

诚然，将鸡蛋放在同一个篮子里是一种很好的投资方式，但这种投资方式并不适合每个投资者。这种方式不仅要求投资者具有丰厚的投资知识和经验，还要有市场眼光，能够从复杂的市场环境中找到商机、抓住机遇，并在环境变化中不断调整投资方式。如果普通投资者将过多的资金投入项目中，万一遇到风险或困难缺钱时，投入项目的资金就很难换成现金，这就会给投资者带来不便。

在早期，邹其芳因为资金管理不善吃尽苦头。刚开始投资瑞尔齿科时，由于对市场过于自信和乐观，邹其芳投入了大量的资金去开拓齿科业务。然而市场并没有像邹其芳想象的那样容易开拓，公司面临客户资源严重短缺的问题，这个问题长期困扰着邹其芳。市场难以打开，公司每天都需要大量资金来维持正常运转，邹其芳开始感受到现金的重要性。

早初，邹其芳还抱有侥幸心理，他认为既然投资者投入资金到瑞尔公司，那么就表明投资者对瑞尔公司的前途很有信心，在面临困难时投资者会加大投资。然而投资者并没有这么做，邹其芳开始明白：投资者是因为相信投资项目能够赢利，所以才投资，他们对于投资对象根本无“感情”可言，如果项目遇到困难，往往会毫不犹豫地撤资，以避免更大的损失。

现金的断层让邹其芳的投资差点功亏一篑。为了让自己的项目能够继续运作，邹其芳把自己的全部积蓄都用来维持日常运营。现金流就是生命线。在以后的投资中，邹其芳都严格控制投资的现金额，严格管理现金。这种方式给瑞尔公司带来了很大的收益，邹其芳也将这种方式作为自己的投资思想，瑞尔公司开始逐渐打开市场，逐步成长为国内的知名企业。

那么，在投资过程中，邹其芳是如何做到专注的同时又管理好现金的呢？对普通的投资者来说，如何才能将这两者结合起来呢？

首先是专注。经过调查和了解，选择一个优良的投资项目，这时就需要投资者学会专注，专注可以减少项目可能遇到的风险。在早初，瑞尔公司遇到困难时，邹其芳果断放弃了种植牙的市场，专注于开拓牙齿护理市场，如此一来，投资就变得有的放矢，对未来出现的投资困难就应付有余。

其次，就是要学会管理现金。现金流是公司运营的基础，同时也是投资者在面对困境时能够及时缓解的必要基础。所以，在投资前，要对项目有深入了解，在了解的基础上，找到投资数目以及现金数目的均衡点，并且考虑到未来可能遇到的风险，据此设定出切实可行的投资计划和目标。

有了切实可行的计划之后，就要进行实践了。瑞尔公司在招聘新员工时，会对其进行培训。邹其芳认为企业文化就是价值观和行事习

惯。瑞尔就是由一批拥有相同价值观和行事习惯的员工组成的，最终，瑞尔公司形成了良好的企业文化。

俗话说：凡事三思而后行。意思就是在做任何事情的时候都要学会思考，考虑其可行性及可能带来的后果。在投资领域也是如此。只有对投资有详细的规划，并且在专注的同时管理好现金，才能获得理想的收益。

对普通投资者来说，学会专注更容易了解所投资的项目，并对项目未来的发展趋势有深刻的了解，同时也能够避免投资分散而无暇顾及。学会管理现金，就是为以后可能出现的风险竖起一道坚固的屏障。专注的同时学会管理资金将会很大程度地规避风险，保障投资者的收益。

03

投资的最高境界 就是化繁为简

在武侠电影中常常会出现这样的局面，有的武者想尽办法学了很多奇拳怪招，然而在与真正的高手比武时却被一招击败，金庸在小说《笑傲江湖》中也格外推崇风清扬的“无招胜有招”。由此可见，并不是招式越复杂越好，相反，只要抓住要领，简单的一招便可取胜。投资也是如此。

为了更好地获取收益，投资者会想方设法学习更多的投资技巧，尤其是些奇招妙计，他们认为投资高手之所以成功率高就是因为他们掌握了普通投资者不知道的技巧。事实并非如此，巴菲特曾经说过：我没有什么投资技巧，如果有，那一定就是投资者都知道的：少选，选精，然后长期持有，我所有的投资都遵循这些原则。这和邹其芳的想法一致，邹其芳认为投资的最高境界就是化繁为简。

很多投资者不能理解，如果在投资过程中没有技巧的话，那该如何挑选项目，如何选择买入和卖出时机，如何实现收益？因此很多投资者坚信，投资高手一定会有某种技巧。

如果一个教授问研究生一加一等于几，那么教授就会得到很多答案，如1、2、3。而如果教授问小学生相同的问题，那么几乎所有的小学生回答都相同，答案是2。那么，为什么研究生回答错误呢？难道研究生的数学还不如小学生？当然不是，而是因为研究生把问题想得过于复杂了。其实在投资领域中，很多投资者都把投资复杂化、困难化了。其实有时简单就是最好的，也是最有力的。

那些久经考验的投资大师并不是依靠复杂的技巧，而是坚持简单的投资理念，巴菲特、索罗斯等都没有花哨的投资技巧。现实中仍有很多投资者并不认可简单的投资理念，而把他们的成功归于运气。而投资大师的理念就是少选、选精、长期持有，非常简单，简单的令人怀疑。

观察投资领域的众多投资者，有的花样百出，整天在投资市场里忙进忙出，全天候操作，但投资收益并不乐观。这就说明，并不是技巧越多，花样越多，收益就越多。相反，简单的投资理念却能获得长期稳定的收益。索罗斯说：赚钱是简单的，并不需要过多的技巧。

安东尼·波顿就是懂得化繁为简的世界级投资大师。安东尼擅长投资股票，尤其是逆市投资。观察安东尼的投资经历可以看出，他的投资行为都非常简单，项目也是非常简单，按照他的话说：投资越简单，实现收益的可能性就越大。事实上，安东尼很少采用比较复杂的投资技巧，相反，他在股票投资中只遵守一个原则，那就是“低买高卖”。只要符合这个原则，安东尼就会出手投资。事实也证明，安东尼成功了。

投资过程中，要坚持自己的投资理念，尽量投资自己比较熟悉的项目，这样就会提高获利的可能性。而不要一味去追逐所谓的花样翻新的投资技巧。投资是需要用心的，只有用心，才能了解所投项目的市场规律以及未来走向，才能在此基础上进行操作。相反，如果投资者追逐投资技巧的复杂化，那么就是舍本逐末，不熟悉投资项目，就掌握不了正确的时机，稍有上涨或下跌就会急于出售，这就很难获取较高利润。

当然，投资并不是在失利的情況下仍然坚持，如果所投项目失败的次数很多，那么就需要改变原来的投资习惯，总结经验，而不是抱着简单的投资理念坚守。和生活一样，不要被同一块石头绊倒两次，要学会总结投资行为和教训，找到适合投资的方法，从而将其融汇到简单的投资理念中，避免再次犯错。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第十三章 精耕细作才能掌控市场

——连锁投资本土化

说到连锁行业，就不能不提起苏敬轼。在中国连锁经营协会评选的连锁业七大年度人物中，苏敬轼是其中之一。连锁经营协会给出的理由是：苏敬轼提出“立足中国，融入生活”的本土化发展投资战略，促成了肯德基在中国市场的成功。

苏敬轼出生于台湾，从台湾大学毕业后进入沃顿商学院深造，并获得工商管理硕士学位。由于语言上的天赋和自身的勤奋，苏敬轼在毕业时已精通数国语言。苏敬轼曾经在宝洁公司工作过，而他开始为世人所知是在1989年，这一年他加入肯德基，由此开启了他的投资生涯。

1993年，苏敬轼成为肯德基北亚地区的副总裁，并在第二年担任亚洲地区副总裁。百事可乐公司有三个连锁快餐业务，肯德基、必胜客、塔可钟，为了便于管理以及有效地应对来自可口可乐的竞争，百事可乐公司在1997年将餐饮业务剥离，成立了专门的餐饮集团——百胜餐饮集团。1998年，苏敬轼被正式任命为百胜大中国区总裁。

在沃顿商学院的投资理念和多年的投资经验中，苏敬轼形成了自己独具一格又符合市场实际的投资思想体系，自从苏敬轼出任中国百胜总裁以来，就一直致力于将肯德基发展为中国餐饮业第一品牌。

在苏敬轼“本土化”投资思想的指导下，肯德基在中国的扩张非常快速，我们在各个城市都可以见到肯德基的店面。如今，肯德基在中国餐饮市场遥遥领先，利润额占全球肯德基利润的三分之一。可以说，肯德基是中国市场知名度最高的餐饮品牌，远远超过了可口可乐和麦当劳。

“从1987年进入中国，在北京前门开设中国第一家肯德基店，到三亚的第1200家店，我们只用了17年时间，目前肯德基更是以每年200余家的速度发展。”苏敬轼在总结肯德基的发展历程时说，这是肯德基长期倡导的食品健康政策奏效的结果。当然这也是苏敬轼投资理念获得成功的外化表现。苏敬轼因此在国内投资界名声大振，成为有名的投资大师。

百胜集团也意识到了苏敬轼对肯德基所作出的贡献，因此在2008年3月，任命苏敬轼为百胜全球餐饮集团董事会副主席。这是百胜集团内华人所获得的最高职位，也是对苏敬轼投资理念的认可。

01

不变之变， 水到渠成

曾有人趣言：人生没有什么是不变的，唯一的不变就是“变”。因此，人要懂得变化才能适应新的环境。

在投资领域中，不管市场如何发展，“投资者”作为个体，是独立于市场之外的，然而投资的成果又和市场的基本面息息相关。市场发展前景较好时，投资收益就大，反之，则会出现亏损、危及本金。因此，投资也要根据市场的情况而改变。有些投资者在风雨变幻的市场中会变得手足无措，而那些投资高手却能稳坐钓鱼台，抓住最恰当的时机出手。

投资者也是有境界的，而高手就是修炼到了“他强由他强，明月照大江”的境界。在他们眼中看来，投资就是不变之变，水到渠成。苏敬轼就是这样的投资高手。

1989年，苏敬轼以百胜员工的身份首次来大陆考察市场，那时大陆仅仅只有四家肯德基餐厅，生意也比较冷清。因此，百胜高层觉着大陆似乎没有什么市场，而对投资有着独到见解的苏敬轼却不以为然。后来他在提起这次大陆之行时说：“我唯一的感受就是中国市场很大，我们完全有机会将肯德基做到历史上从未有过的高度。”

苏敬轼对市场进行了调查，按照回头率划分消费者，分为重度、中度、轻度三种类型。经过调查后，苏敬轼发现消费者之所以愿意光顾肯德基店面最大的一个因素就是便利性，要让消费者感觉到便利，

就只有在各个城市里增加肯德基的店面。这样才能实现不变之变，投资获利自然也就水到渠成。

在苏敬轼“不变之变”的投资观念指导下，肯德基加大了在大陆的投资。如今，大陆每年新开张的肯德基店面超过二百多家，肯德基也因此进入了大陆的各个城市，在四五线城市甚至一些乡镇里，都可以看见山德士老爷子的身影。随处可见的肯德基店面给消费者提供了非常便利的服务，因此消费者更加乐意去肯德基。

肯德基店面的扩张并不能成为投资获利的保证。为了保证投资收益，苏敬轼不断地改善自己的投资理念。起初苏敬轼致力于在东西方文化中间寻找平衡点，即使招聘服务员都要求对中国传统文化和西方文化都有所了解，然而，再后来苏敬轼发现，本地的员工就能够适应肯德基发展的需要。

苏敬轼在总结投资经验时说：“我们的赢利状况不错，这是我们快速扩张的原因，而实现赢利与我们的投资理念有非常大的关系。首先在投资上坚持‘不变之变’，不变是指百胜集团餐饮原材料都由公司统一采购、配送，这样就控制了基本成本；变跟客户的口味有关，在西方，欧美人喜欢牛肉食品，而东方人则喜欢吃鸡，在大陆市场上，肯德基的产品也逐渐偏向于东方口味，越来越中国化。”

在刚进入中国市场时，可以直接将国外产品拿过来，但随着时间的流逝，消费者更喜欢的还是满足自己需要的产品。苏敬轼说，近些年肯德基一直坚持着“不变之变”的投资理念，尽量增加符合中国消费者口味的饮食，尤其是在蔬菜、高营养价值产品的开发上。如今，肯德基每年都投入巨额资金研发新产品。正是通过这种“不变之变”的投资理念，肯德基奠定了第一快餐的地位。

其实任何投资包括买卖、生意和股市，都有其自身的本质，也就是随着市场浮沉而不会变化的部分。很多投资者盲目追求投资技巧

和技能，却对投资的本质缺乏了解，难免舍本逐末。这是受人性弱点——贪和怕的影响，尤其是现在社会风气逐渐浮躁，投资者的投资行为也越来越偏向于快速、便捷，而不肯花费时间和精力去研究投资的本质。

这样的例子在投资者中比比皆是，不胜枚举。如很多投资者都有“买涨不买跌”的心理，市场处于下跌时，投资者都不敢投资，而处于上升时，投资者却一拥而上。而事实上，在经济低潮时进行投资，往往能取得意想不到的收益。相反，在处于上升阶段投资，则可能意味着更大的风险。

对于普通投资者而言，由于资金有限，难以承受较大的风险，因此在决定投资时更需三思而后行。任何行为都是由思想引导的。因此，要学会用思想武装自己，思考其原理，研究其本质。其次，在不变的基础上，投资者也要善于学习新出现的投资技巧和技能，学会将投资的不变转化为适应投资市场的变化。这样，投资者在投资领域获取收益自然就是水到渠成。

比如目前房地产行业比较火，而房地产又可以分为住宅、商业公寓、铺面、写字楼等。市场上中小户型以及中低档次的住宅楼盘比较少，因而导致二手房市场比较火热，二手房市场的面积较小、地段也比较好，价值非常高，符合投资的本质——不变。投资者可以采取多种投资手段也就是投资的“变”来进行投资，二手房可以自住、出租、转手，这样就会获取较高的投资效益。

因此，投资者要学会不变之变，尤其是在竞争日趋激烈的市场环境中，不变才能让投资者领悟到投资的本质，而变则会促使投资者不断学习，以适应日益复杂的投资市场，在不变与变中掌握主动，这样投资自然就会水到渠成，获取收益。

02

本土化， 本地化

俗话说，见什么人说什么话，到什么山头拜什么神。这句话的意思在投资领域就是本土化，所谓本土化，就是要适应新环境的风俗、民情。

随着经济全球化的深入发展，越来越多的投资者开始瞄准国外投资市场。但就目前的情况来说，投资者在进行投资时仍要注意投资行为与当地的文化相融合，也就是说要本土化。

其实，投资的本土化是投资者为了适应不断发展的市场环境而做出的变化，通俗说来就是要入乡随俗。不仅投资，即使在其他行业，也要与当地的文化相融合，这样才能赢得当地人的参与，从而更好地实现发展目标。

肯德基在中国快速扩张为第一快餐品牌，这与苏敬轼投资本土化的观念是分不开的。早在1989年，苏敬轼以百胜员工身份考察市场时，就已经做出了本土化的决定。肯德基的扩张过程可以说是不断本土化的过程。其本土化体现在以下几点：首先就是员工的招聘，尽量选择当地员工，这样减轻当地人对肯德基的“外来”观念；其次就是产品的本地化，产品的口味、包装等均向当地人靠拢。正是靠着这种投资本土化的观念，肯德基得以超过麦当劳等其他快餐公司成为最受欢迎的“洋快餐”。

投资是资本积累的过程，也是实现财务自由的最重要手段。因此，

投资者都格外注重学习各种理念和技巧。在投资行业往往是外行看热闹，内行看门道，按照符合当地文化的方式投资，获取收益的可能性就非常高。在这一点上，民间投资人秦祥福，就有着和苏敬轼相同的投资理念。

在全国一片投资热潮的冲击下，秦祥福也把积累的资金拿出来用于投资。当时，很多投资者都选择投资海外岛屿上的房地产，虽然岛屿风景很美，是个很好的旅游胜地，但由于岛屿处于热带，夏季长、温度高，因此，秦祥福觉着防暑降温坐垫在岛屿上一定很畅销。

为了更好地了解市场，秦祥福决定亲自去岛屿做一个详细的调查，通过调查，秦祥福发现尽管这个岛屿紧邻大海，夏季长，温度高，但岛屿上昼夜温差很大。白天炎热灼人，但晚上就变得比较寒冷。而白天尽管天气热，但游人都喜欢泡在水里，本地人则喜欢待在有空调的家里，因此降温用品完全不符合当地的背景。作完调查后，秦祥福后背一阵冷汗。幸亏平时学习投资知识时学到了投资本土化的概念，不然，贸然投资就会产生亏损。

经过与当地人接触，秦祥福了解到很多旅游者来到岛屿后都会选择租房子住，价格便宜而又比较舒适。经过思索，秦祥福决定投资岛屿上的二手房，主要用于出租。如今，每年的租金就十分可观。

通过秦祥福的案例可以看出，投资本土化，是所有投资都通用的一条真理，也是投资成功的基础，而这种策略往往还具有规避风险的优势。

因此，投资者在决定投资国外的项目时，首先就要收集当地的各种资料，对当地的风俗、文化、教育等都有清晰的了解，换句话说，只有融入到当地人中，才能发现当地人真正的需要，也就知道什么项目最有投资价值。其次，投资是个过程，在这个过程中，投资者要密切关注当地人的思想尤其是投资思想的变化，要学会改变投资策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第十四章 出版的数字化趋势

——把控趋势，赢得未来

哈罗德·麦格劳三世是麦格劳·希尔集团董事长、总裁兼首席执行官，是出版行业举足轻重的人物之一。

麦格劳三世于1976年毕业于沃顿商学院。如今，经过麦格劳的努力，麦格劳·希尔集团已经成为全球领先的信息提供商，并通过投资标准普尔、麦格劳·希尔教育、《商业周刊》等著名品牌来应对经济全球化和知识经济的到来。

1980年，麦格劳三世加入了麦格劳·希尔集团，在麦格劳·希尔集团投资理念的影响下，麦格劳三世逐渐形成自己的投资风格，在投资理念不断成熟的同时他在公司的职位也不断获得提升，最终成为麦格劳集团的掌门人。在投资市场上，麦格劳三世的投资才能逐渐彰显。

随着时代的发展，出版市场出现了不少新变化。传统印刷和出版业务的增长速度开始变慢，整个出版行业状态低迷，麦格劳稳定的出版业务也开始受到冲击。再者，通过互联网人们可以轻易找到自己所需要的、对工作和生活有帮助、具有参考价值的信息，那种过去凭借出售稀缺的信息来吸引人们目光的经济渐渐衰弱。在新型经济面前，出版行业改革势在必行。其实对投资者来说，这是个很大的机遇，谁能够抓住这个机遇，谁就能创造新的投资传奇。

关于出版业的前景，麦格劳三世有着自己的判断，他认为：数字化也许是这个世纪最大的机遇。其实早在很多年前，麦格劳三世就在积极寻找更好的投资方式，通过调整业务方向，对公司业务进行重组，把投资的重点转移到数字化时代更具潜力的教育、金融和媒体三大业务上，完成了公司由传统的出版商向数字时代的信息服务供应商的角色转变。

作为出版行业举足轻重的公司，麦格劳三世所作出的投资选择无疑更具示范意义。在麦格劳三世的影响下，相信更多的出版行业管理者都不愿意错过这次“数字化”的机遇，抓住机遇进行商业模式上的创新，才能为投资带来更多的效益。

01 | 随时根据变化 调整投资项目

时代是不断向前发展的，许多过去没有的行业开始逐渐形成，许多过去辉煌的行业可能已是明日黄花，新兴产业将会统治未来的投资市场。所以投资者要学会关注时代发展给投资所带来的变化。

几乎所有的投资书籍都在教导投资者：在投资过程中选择长期投资，很多投资者也是通过长期投资实现资本积累，最终实现了赢利，有的甚至得到了投资大师的荣誉。

当然，长线投资是一种很好的理财模式，但进入二十一世纪以来，世界经济结构正在以前所未有的速度发生变化，长线投资的风险也在逐步增加，而这些正在没落或快被淘汰的行业将会给投资者带来无法预料的风险。

长线投资并不意味着投资者可以一劳永逸，等待投资收益。相反，在这个过程中，投资者仍要密切注意行业动态，及时调整濒临没落或没有前途的行业投资，这样才能及时刹车，避免亏损。这一点，麦格劳三世就做得非常到位。

过去，麦格劳·希尔集团的投资重点在传统的出版行业，而随着时代的发展，传统行业正面临着信息化的冲击，有没落的危险。自从接任麦格劳·希尔集团以来，麦格劳三世就非常注重投资的与时俱进，根据时代的发展调整公司投资的项目。对过去的投资进行大刀阔斧的改革，投资涉及的行业也在逐渐收缩，聚焦为教育出版、金融信息与

媒体三项核心业务。

教育出版一直是集团投资的重点领域，早在二战结束后，麦格劳集团就创造了“婴儿潮”的投资传奇，麦格劳三世深知教育对于社会进步的意义。因此，公司并没有把投资局限于儿童书籍或学生课本，而是为所有希望学习的人提供知识和信息。

教育出版是个永远不会过时的投资项目，但随着社会发展，教育的载体却发生着巨大的改变，由过去的纸质印刷品向数字化发展。因此，怎样投资教育出版才能分享教育带来的红利就成了麦格劳三世需要思考的问题。

为了确保投资更顺利地进行，麦格劳三世进行了一系列的改革，一方面加强并购，尤其是针对那些比较著名的出版社。另一方面，根据时代的发展，麦格劳三世开始探索研发适应现代生活的书籍，并根据人们的阅读习惯，开始投资电子阅读行业，为亚马逊、苹果等提供内容。

果不其然，对电子阅读行业的投资，为他带来了丰厚的利润。

如果说投资电子阅读，凸显了麦格劳三世善于着眼未来、与时俱进的投资理念。那么，投资标准普尔，则再度证明了这一点。

麦格劳刚开始投资标准普尔时，标准普尔是个很不起眼的公司。可以说，在很长时间内标准普尔带来的投资效益非常少，毕竟当时，银行才是资本市场的主宰。标准普尔实现大额投资收益是在华尔街风生水起后，而随着资本的全球化，标准普尔也在不断进行扩张，投资收益越来越高，如今，标准普尔已经成为麦格劳集团收益最高的投资。

投资标准普尔的成功，可以看做一个典型的投资案例，有些项目在初期投资时也许并不显眼，但这并不意味着没有投资价值，尤其是随着时代的发展，这些项目反而会成为颇具价值的投资选择。从众多

的投资项目中找出具有潜力的项目，考验的不仅是投资者的市场观察力，同样也考验对市场的判断力。

麦格劳三世格外注重新信息，尤其是投资领域的最新消息。麦格劳三世会快速对信息作出反应，如果超乎意料，麦格劳三世就会调整投资项目。如过去他投资的多种杂志，如今只剩下具有业务延展性的《航空周刊》还在投资，其他的都被麦格劳三世放弃了。

投资也要尊重市场，勇于创新。任何一次成功的经验都会变成历史，投资要以发展的眼光来看，而不是历史的眼光，要不断地与时俱进，只有这样，才能跟上市场的脚步，不被淘汰。这也是麦格劳三世成功的基础。

很多投资者推崇巴菲特的价值投资理念，积极效仿他的长期投资方法。对于投资者来说，巴菲特的长线投资真的能够获取高收益吗？

很多投资者会有这样的经历：在1990年投入资金买四只基金，其中，一只基金由于投资人太少而关闭，一只由于行业开始进入“黄昏期”而导致基金价值直线下跌，而一只则是受政府政策的影响而价值下滑，而另一只保持着较好的市场回报率。五年后，很多投资者选择把手中的基金抛售，因为基金的回报率开始下降，不像过去那样收益高，投资风险增加。如果在2005年卖出，大约能挣不少。在2008年卖出，所得收益比2005年的收益还要少。投资收益反而降低了。

时移事易，长期投资的理念也要与时俱进了。以往长期投资收益较高是因为经济发展比较稳定，因此，只要长期持有就能分享发展带来的红利。再者，从产业结构来讲，以前都属于劳动密集型行业。虽然增长速度和幅度较慢，但随着时间的流逝还是有所增长的。而现在经济结构开始转向第三级水平，信息化、智能化大大提高了生产效率，同时产品更新换代的速度也加快了。在飞速发展中，如果再坚持长线投资而不懂变通、与时俱进，那么就很有可能遭遇投资亏损。

投资会受到很多因素的影响，如政府的政策法规、科技的进步等等。科技在不断进步，政策也在不断调整，固守过去的投资理念已经明显不合时宜。由此可知，长线投资并不是万能的，就目前来说，股票的价格已经很低了，长线投资的价值非常高，但投资股票能否获利，则和未来的各种因素紧密相连。

在现实中，很多投资者会忽略一些重要的因素。如国内某资深投资者，就是忽略了政府政策而导致投资亏损。他平时工作繁忙，因而常常会忽略一些新闻，尤其是关于投资领域的新闻。

早期，此人非常看好房地产，他认为随着进入城市的人口不断增加，房价上涨是必然趋势。然而，不久前，政府忽然加强了对楼市的调控，很多投资者及时抛售所投的房地产项目，而何伟德却恰恰忽略了这些信息。等他知道时，所投的项目价格已经下跌，为了避免亏损进一步扩大，他只好忍痛割肉。

这样的例子在投资中比比皆是，大多都是像这位投资者一样，不关注各方面信息，或是得知信息太迟所以导致投资失利。因此，投资者要学会与时俱进，收集各方面的信息，及时调整投资项目，使投资行为符合市场的发展规律，这样才能提高投资收益。

02

市场不稳定时 如何投资

如果对投资者提出这样的问题：“你们是比较热衷于市场明朗情况下投资，还是喜欢在不稳定甚至有些混乱的情况下投资呢？”

相信大多数的投资者都会回答：在市场明朗情况下投资。

投资者往往喜欢在市场前景比较明朗的情况下进行投资，因为市场明朗能给投资者带来安全感。也就是说，投资者之所以会有担忧是因为对市场未来的走向没有把握。其实，市场明朗时再进行投资所获取的利润相对不稳定状态甚至混乱时期要少很多，因此，投资者要想缩短资金的积累周期，就要敢于在市场不稳定时投资。趋利避害，本来就是人的天性。但是，不稳定状态或混乱状态真的就不利于投资吗？

从本质来说，市场处于不稳定状态就是指市场的实际情况与投资者的设想之间产生差距，当这种差距接近或达到投资者的预期猜想时就会给投资者带来不稳定的印象，也就是市场难以自我修正、发展不平衡相当严重时，就是市场不稳定状态，甚至是混乱状态。

然而，对麦格劳三世来说，不稳定的市场状态正是投资的最好时机。事实上，麦格劳三世投资成功的理念之一就是在市场低迷时投资，所以他掌握了市场转折的机遇。

麦格劳三世认为投资市场一直处在一种动荡不定、混乱无序的状态中，而投资高手要善于从这种无序中找到规律，通过投资不稳定市场，最终获取较好的收益。

投资市场的状态并不是一个独立的个体，它会受投资者的观点、偏见及心理等众多因素的影响，因此会大起大落，甚至超乎投资者的预料。可以说投资市场并不总是理性的，它要受到一些非理性因素的干预，正因为投资者对投资市场的认识和判断各不相同，才造成投资市场的不稳定甚至混乱。

投资高手之所以成功，是因为他能预见市场未来的趋势。当投资者对投资市场的认识和判断差异越大，市场就会越显混乱，就会造成很多的投资者观望、不敢参与投资的现象。

麦格劳三世是一个敢于在市场不稳定状态中投资的人，这也是他如此成功的基础。很久以前，标准普尔还只是一个办理普通业务的公司，专为全球资本市场提供独立信用评级、指数服务、风险评估、投资研究和数据服务。

虽然现在的标准普尔已经成为全球金融基础建构中的重要一员，为投资者提供独立的参考意见，成为投资者投资和财务决策的信心保证。但是在当初市场混乱、银行业一家独大的情况下，很少有人敢于投资标准普尔。然而，麦格劳三世却反其道而行之，大笔购入标准普尔。根据麦格劳三世的投资理念，标准普尔虽然目前市场不稳定，但根据盛极而衰、物极必反的道理，标准普尔在未来出现转折的机遇很大，将会给予投资者丰厚的效益。因此，他果断出手投资标准普尔。

其实这样的事例在投资者身边并不少见。国际投资大师巴菲特就拥有这样的投资理念。巴菲特投资比亚迪汽车可以说是投资界的一大盛事，当时几乎所有的人都不看好比亚迪汽车，毕竟在电动车方面，比亚迪只是个后起之秀，更何况当时正处在金融危机中，投资市场很混乱，很多投资者都在观望，静候市场的下一步发展。甚至很多人认为，巴菲特投资比亚迪可能会砸了他投资大师的招牌，可巴菲特依然坚持自己的选择。几年后，金融危机基本过去，比亚迪也进一步发展，

巴菲特的投资获得了丰厚的回报，再次证明了他投资眼光的正确，也巩固了其投资大师的地位。

从麦格劳三世以及巴菲特的投资过程中我们可以得知，市场处于不稳定状态或混乱状态时恰恰是投资的好时机，但同时对投资者要求较高。首先就是对时机的把握，投资者需要有良好的心理状态以及对宏观经济准确的分析和判断。其次要讲究投资策略，市场处于不稳定状态时，投资风险相对就会增加，只有有计划建仓，才能避免风险，赢取收益。

如果投资者也想像麦格劳三世那样成为投资大师，就要学会用他的投资思想来武装自己。这样才能用麦格劳三世的眼光去看待市场，尤其是对处于不稳定状态的市场做出判断。处乱不惊，掌握好衰极而盛的机遇，最终很可能取得像麦格劳三世那样的成就，甚至赢得投资大师的荣誉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第十五章

你离破产只有18个月

——财富需要“三保险”

对于普通投资者来说，最难的也许不是选择什么项目，而是如何管理已有的项目。

中国有句古话，创业容易守业难。在大多数业余投资者身上，这一点同样适用。特别是当我们面对诸多关联性不强的跨行业投资时，很可能会出现各个项目难以调和的局面。这时，问题接踵而至而我们却束手无策，这最终会导致我们的整体投资规划处于危机之中，轻则各个项目损失利益，重则全盘损失殆尽、无法弥补。

觉得有些危言耸听？那我们以一个小例子来说明这个问题：如果我们目前正在投资两个项目，一个是染布生意，一个是卖伞生意。两个项目的市场其实都不错，也都能给我们带来不小的利益。那么，我们抛出一个问题：你是希望下雨呢？还是希望晴天呢？下雨的话染布晒不干，而雨伞的生意却大好。晴天的话，布是能非常快地晒干了，但是雨伞的销量又会很快下滑。面对如此“矛盾”的两个项目，我们该如何是好？

一些投资者可能被搞得焦头烂额，晴天晒布赚的钱可能又被雨伞的亏本所消耗，而雨天卖伞赚的钱，可能又被那些糟蹋的布所浪费。那么，为什么两个同样赚钱的项目组合在一起却出现这样的问题？有

没有一种办法可以解决这个问题？一定有的。之所以出现这种问题，就在于我们忽略了一个最重要的环节——对于投资项目的有效管理。

事实上，如果我们能有效管理的话，不仅不会出现矛盾，还会大大增强每个项目的赢利能力。我们所欠缺的是系统管理的知识，而这一点则是罗素·L·艾科夫教授研究的中心思想。

罗素·L·艾科夫，曾经担任沃顿商学院的管理科学专业 Anheuser-Busch 教席教授，在全世界的管理学界，特别是系统管理学领域享有盛名，并被学界尊称为“院长”。他与著名的管理学大师彼得·德鲁克齐名，德鲁克的专攻方向是“管理学究竟是什么”，而艾科夫的主要成果则是“管理应该是什么”。也就是说，艾科夫更注重实践方法的研究，因此对于投资者来说，艾科夫的理论或许更具有指导性。

有关系统的规划、研究与设计是罗素·L·艾科夫的主要研究方向。他曾经在沃顿商学院社会系统科学系以及布什中心担任主任，最初艾科夫进入宾夕法尼亚大学专修建筑学，毕业后却发现自己对科学哲学有着浓厚的兴趣，并在后来取得了博士学位。艾科夫自己觉得，他对人文系统的兴趣要远远大于建筑学。

1964年，艾科夫回到了他的母校开始执教。如今，这位学识渊博的学者已经退休，但仍在沃顿商学院任职荣誉教授，同时还与很多企业有业务往来，做着大量的咨询工作，且兼任着由他一手创办的互动管理学会的董事长。

艾科夫博士在自己的领域有着相当高深的造诣，有20多本著作（包括合著），350多家公司、75家政府机构都与他有合作。艾科夫退休之后，在沃顿商学院设立了以自己名字命名的“罗素·艾科夫基金”，还在工程学院成立了艾科夫先进系统研究中心，所以他自己的管理学思想在宾夕法尼亚大学广为传播。

纵观艾科夫博士的研究领域，其主要服务对象是那些需要改革的企业。其实，艾科夫博士的系统研究理论，对于投资领域的人来说，也有着很重要的指导意义。因为我们在管理我们的诸多投资项目时，就犹如在管理一个公司的各个部门，如果部门机构臃肿且没有全力配合的话，那就必然导致企业陷入危机。相反，如果各个部门都得以优化，并加强管理的话，那就可以创造出巨大的利润。

01

优化设计是化解危机、 有效管理投资的最佳途径

我们先来看一下之前的那个例子，究竟采用什么方式能够化解危机呢？有人也许会说，我们可以投入资金，引进技术。将染布工艺提高，即使在下雨的时候也可以晒布。这的确是一个办法，但是对于普通投资者来说，引进一项在整个行业都算是领先的技术是否现实？就算我们有充足的资金，但是投入与产出比如何？用耗资巨大的高科技来经营一个小本投资项目，是否值得呢？有人又会说我们可以改造伞的项目。不用引进新技术，采取分类投资法。我们可以上一个分支项目，做晴天也可以打的伞。这也是个不错的建议，似乎将先进的投资方法引入。但是，这样做不仅要增加投资成本，而且一旦对市场的观察出现失误，不但没有缓解晴天卖伞难的问题，反而会引进一个新的问题——新雨伞的库存积压。

其实这些都是局部管理法，也就是说当我们的投资出现问题的时候，我们总是习惯从局部着手去处理问题，也可以说是头痛医头，脚痛医脚。罗素·L·艾科夫教授一直反对这种做法，他始终强调对于项目的管理必须从全局的角度协调管理，坚决不能采取局部管理的做法。如果将一些看似高深的局部管理思想融入到一个并不与之匹配的项目中，那么将会对整体造成伤害。上面的例子已经很好地说明了问题。

那么，究竟该如何进行全局管理呢？当我们的投资项目遇到危机的时候，我们究竟该怎么处理呢？答案就是运用罗素·L·艾科夫的“优化设计”方法。

何为优化设计？通俗的解释就是，首先预想一个终极的解决方案，然后采用倒推的方法一步步地延伸至我们的现状，从而得出一套最快捷的解决方式，这就叫做优化设计。

我们不需要完全明白罗索·L·艾科夫的理论和方法，我们要学习的是其在投资领域中的应用技巧。在学会优化处理危机法之前，我们必须搞清楚，要解决我们投资项目中的问题，必须树立一个切实可行的、能够达到的目标。要牢记一点，理想和幻想虽然只差一个字，但结果却大相径庭。举例来说，如果我们将不下雨作为我们解决染布项目的终极目标，那就根本不是一个理想而是一个幻想，因为这本身就是个不可能实现的目标。

我们可以试想这样一个方法来解决染布和雨伞的问题。我们将目标放在“雨天不会影响整体布的销量，晴天不会影响整个雨伞的销量”，那么我们简单的来倒推一下，只以晒布为例。想要雨天不影响布的销量，只能是在晴天的时候将雨天的损失弥补过来。接着下一步，晴天和雨天都可以卖布，只是雨天不能晒布，也就是说雨天对销量影响并不大，但是对产量有影响。紧接着，解决这个问题的方法就是保证产量，那么就必须要晴天生产更多的布。那么接下来，就是找一个方法来尽可能地扩大产能了。同比，解决晴天卖伞难的问题也是一个道理。

上面，我们简单地模拟了一下优化危机处理法，这是将艾科夫教授高深的优化设计理论实际应用的一种说明。实际上，我们看出，要想处理投资中的危机，第一步也是最关键的一步就是确立一个正确的目标。而且，这个目标一定要可以实现。当目标确定后，我们就毫不犹豫地向着这个方向努力。

目标确定以后，下一步至关重要的一点就是对目标进行规划，并逐步建立起每一个步骤所需要的措施。罗索·L·艾科夫教授的倒推法

的确对我们有着很强的指导意义。如果我们正向思维的话，可能会出现很多种措施和方法。如此一来，我们就会没有目标地向前推理，这就很可能出现大量无用的、扰乱思维的措施和方法。这既不利于我们选择最佳方案和措施，又不利于我们在最短的时间内解决问题。而倒推优化法则不同，它首先为我们明确了一个终极的解决目标，就是我们最终要将投资过程中遇到的问题解决到何种程度。有了这个目标，我们在考虑措施的时候就能做到有的放矢，摒弃那些无用的想法和措施，然后再从针对目标的方案中，选出最佳的一个。

在这里，我们要提醒广大投资者，很多人在做完规划之后，马上会投入实施。这种做法是有弊端的，因为我们所有规划的措施只是一个理想状态，并不能完全代表最优的组合。因此，我们在制定好规划与措施之后，还要做一项很重要的工作，那就是整合手中的资源。

想法再好，没有资源支撑依然是个空想。在实现系统改革之前，我们要弄清楚完成每一个措施所需要的资源是什么，我们是否具备这一类的资源和条件。有的话如何利用，没有的话如何去创造和寻找。比如，我们调整我们的投资项目，处理问题危机，是需要技术的支持，还是需要资金，又或是需要专业的指导。我们是否拥有有效的途径解决这些困难？这不是浪费时间，这样做的目的的一方面可以时刻调整我们的措施，另一方面也可以最大化地利用我们手中的资源，这其中不仅包括资金，也包括技术、人脉等条件。

好，当一切条件都成熟的时候，最重要的环节就是执行与控制了。有关执行力的问题我们不过多讲述，因为相信每一位投资者都明白，要想赚钱，必须具有强大的执行力。

02

预防危机 比处理危机更重要

俗话说：防微杜渐。其实对待投资危机，最重要的是预防，而不是处理。

很多投资者在思考投资危机的时候，总是希望得到“锦囊妙计”，希望自己能够在最危难的时候有办法解脱。的确，当危机不可避免地出现时，方法论是最为有效的。不过，对于罗索·L·艾科夫来说，在他的哲学思想中，预防投资危机的出现要远远比学会如何处理危机更为重要。

2003年，罗索·L·艾科夫接受媒体采访时曾一针见血地指出：很多所谓成功的经理人都在犯着愚蠢的错误，他们被一些信息左右，而这些信息本身就是错误的。他们根本意识不到自己所处的环境正在发生着根本性的变化。这些被雇佣来的经理人最终导致了美国大量的企业夭折，这不是危言耸听。翻看一下25年前《财富》杂志所评选出来的世界500强吧。里面有一半以上的企业如今已经消失了。就算在美国，所有企业的平均寿命也仅仅只有14.5年，而新开的每23家企业里，一定会有1家活不到一年。我们的错误就在于只看到了那些成功的企业，而忽视了那些失败的企业。

罗索·L·艾科夫一直把管理者定位成一个战略制定者和领导者，认为他们的终极目标是引领企业向前发展并为企业创造未来。真正成功的投资者能够认识到投资项目的未来，并且会尽心为自己的投资进

行规划、制定战略。千万不要对自己的投资项目摆出一副随遇而安的状态，我们要做的不是被动地接受未来的投资结果，而是主动创造一个成功的投资结果。

依据罗素·L·艾科夫的理论，要想在投资过程中把握好方向，掌握好未来，就必须拥有变化的思维。只有适应环境，适时变化，才能防止投资危机的出现。作为投资者，必须懂得活学活用，并且不断地自我修正。在投资者的世界中，适者生存的法则同样适用。

罗素·L·艾科夫对爱因斯坦的一句名言情有独钟：如果思维方式没有变化，那么就根本不可能解决由我们现在的思维方式所带来的任何问题。事实上，相信几乎所有的投资者都会认同这个观点。的确，可能我们现在的投资方式出现了问题，有可能已经导致危机的产生。只有出现一种与现在的方式不同的新的方式，才能改变问题，化解危机。道理是都明白，但是如果问及你现在的投资方式到底是什么样的？也就是说究竟是什么样的思维方式导致你现在的行为？相信很多投资者会一头雾水。其实，正是这个根本原因导致很多投资者在危机已经发展到难以解决的地步时，依然束手无策。

那么，一个成功的投资者应该具备什么样的投资思维呢？罗素·L·艾科夫认为，每一个投资项目其实都是由若干个部分组成的复杂系统。如果我们采用解析式的思维方式，就很可能陷入无数个分支的部分中。最好的应对方式就是综合性的思维方式。也就是说，我们梳理投资项目的时候，不要针对每一个细节都“深入地研究”，逐个解决，而应从全局的角度去考虑。这种综合性思维要求投资者在看待投资系统的时候，要明确一点：尽管我们的投资项目是由资金、技术、人脉等等一系列因素组成的，每一个部分都有他自己的特点，但是当所有部分综合起来时却有着部分所没有的特点。

通俗地说，10万块钱，加上染布技术，加上店面和顾客，就组成

了一项布匹投资生意。要知道，经营布匹投资生意的方式，跟扩大资金或是提高技术有着本质的区别。投资者不应该在毫无目标的前提下，就将大量的精力放到部分上，那样很可能导致整体项目的失败。毕竟，就算我们的资金不多，技术没有领先，但是如果整体项目在选择和经营上正确的话，我们一样可以赢利。罗索·L·艾科夫的综合性投资思维就是在帮助我们找到整个项目经营的方向。

罗索·L·艾科夫认为，正确的投资方式绝不仅仅是“知道”投资项目发展的过程，因为每一个人都有能力来发现问题。而防止投资危机发生的最佳办法，是将思维方式从“知道”提升为“理解”。作为投资者，如果我们只是沉浸在项目和环境之中，而不是从系统方面宏观地把控项目，那么整个投资方向就可能发生偏离，最终可能导致我们的投资做得越大，未来的危机就越可怕。

投资不仅仅是一项投入产出的行为，同时更是一门从宏观到微观的科学。要想投资成功，就必须学会从宏观的角度来看待、规划和分析我们的投资行为。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第十六章 宁可睡地板，也要当老板

——创业是最划算的投资

何平是清华大学经济管理研究院金融系副教授，对金融机构、货币经济学以及决策理论等都很有研究，在清华主要讲授的是企业与资本市场、法律与经济学课程，同时也是国内炙手可热的经济人物和财经人物，在国内外都享有很高的声誉。

何平于1997年获得清华大学经济管理学院金融专业学士学位，不久后前往美国获得宾夕法尼亚大学经济学硕士学位，之后又完成了博士论文的写作，顺利通过博士答辩，并于2004年获得沃顿商学院的博士学位。他曾经是伊利诺伊州大学金融系助理教授，并任雷曼兄弟公司分析师和第一策略投资公司分析员。

何平对投资很有研究，在国际著名学术期刊《金钱经济》《国际经济回顾》《财政研究回顾》《经济研究回顾学报》等发表了多篇学术论文，其中多篇文章成为商务与经济热门文章。作为国际知名的经济人物，他的研究方向主要在投资领域，尤其关于创业方面，在国内很多报纸或杂志上可以看到其关于创业板的见解。何平立足于国内投资领域，为很多的投资者提供切实可行的投资计划，凭借客观真实的数据以及一针见血的分析方式，渐渐成为国内最受欢迎的经济人物，如今，很多投资者在投资前都会先听听何平的建议。

在投资理论上，何平提出了创业是最划算的投资，在国内掀起了一股“创业投资”热潮，很多投资者在他的影响下毅然下海经商，有不少人通过创业实现了资本积累。

曾经接受过沃顿商学院教育的何平分析起问题来头头是道，他善于为各层次的投资者提供切实可行的投资计划，他的投资理念先进而又不脱离实际，尤其是对大环境的判断颇有见地。从创业板、股市、房地产再到普通投资都可以见到何平的投资言论，可以说，何平成了投资者选择项目的风向标，只要是何平看好的项目，投资者必然会投资。事实也证明，何平对投资市场判断准确，他也因此成了国内创业者最好的创业导师。

在投资上，何平推崇创业是最好的投资，他认为最好的资金积累方式就是创业，投资虽然可以带来收益，但是与创业带来的收益相比就显得比较少了，从本质上来说，创业和投资都是通过努力把自身的资源进行组合，包括资金，从而创造出更大经济或社会价值的过程。

何平教授最为人知的投资观点就是创业是最划算的投资，其实对很多投资者来说，不是没想过创业，而是缺乏一种勇气，敢于做一个吃螃蟹的人的勇气，而何平教授则通过翔实的资料来论述创业是最划算的投资这一思想，为在投资领域挣扎的投资者提供了一条明路。

相比其他投资方式，只有创业才能实现资源的完全利用，能够将投资者所具有的知识转化为财富的存在。这是一种自负盈亏的投资方式，主体是投资者自己。创业还能提高投资者的能力和水平，丰富投资者的生活，对社会做出贡献并肯定自我价值。而其他投资方式则是被动选择，被动等待结果，对社会的贡献以及自我价值实现则比较少，不能把自身的知识完全转化为财富，因而，创业才是最划算的投资。

那么，何平为什么会提出这样的投资理念，如何在投资与创业之间做出选择？普通投资者要想通过创业实现资本积累，应该从哪些方面着手，应该如何去做？这就需要深入了解何平的投资理念，毕竟思想决定行为，而行为决定结果。

01

敢于做第一个吃螃蟹的勇士

鲁迅说，真正的勇士，是敢于第一个吃螃蟹的人。在投资领域中，新出现的投资项目收益往往较其他项目高很多，但敢于做“第一个吃螃蟹”的投资者却寥寥无几。何平认为投资者之所以不敢投资，是因为未知。换句话说，投资者害怕的并不是项目本身，而是项目未来的不确定性。

如今越来越多的人走上了投资致富的道路，众多投资者希望通过投资实现财富积累，最终实现财务自由，而投资的高收益也吸引着更多人加入其中。因此，现在几乎到了人人都是投资者的地步。投资项目也逐渐细化。投资者往往也更倾向于选择熟悉的项目，熟悉的项目就一定是最好的投资选择吗？

事实并非如此。虽然看起来投资者的财富在积累，但这种积累是个从量变到质变的过程，是需要时间的。财富积累最快的莫过于创业了。何平认为：创业是最划算的投资，投资者应该敢于做第一个吃螃蟹的勇士。

投资就是将货币转化为资本的过程，而创业则是对自己所拥有的资源进行优化整合，创造出更多财富的过程。很多投资者将原本用于投资的资金进行创业，最终实现了财务自由的梦想。

我们知道，创业是最划算的投资，但创业并不是盲目的，在创业之前你要清楚地明白你自己要做什么，如何去做。比开咖啡厅、服装

店、开发一个产品都是进行创业，如何让更多的投资者明确自己是否适合创业，何平在他的文章中提出了以下几点：

第一，你要有强烈的财富渴望或经营公司的欲望。你必须有足够的兴趣或热忱进行创业，而不只是局限于挣钱，热忱能让投资者更加从容地面对未来创业过程中可能出现的难题。但最重要的还是要有个很有潜力的点子。

第二，和投资其他项目一样，要敢于承担责任，敢于做决定。创业后，公司的事情无论大小都需要投资者来做决定，并承担由此带来的后果。你要明确当前的市场环境对你是否有利，并学会依托成熟的行业。

第三，要喜欢挑战自己，并热爱学习新事物，不能只是一味地追逐金钱。对乔布斯、比尔·盖茨的故事非常感兴趣，希望通过创业能达到他们那样的成就。但要懂得安排事情的顺序，如果创业能按照规划一步步来，那么成功率将会大大提升。

第四，有易于实施的创业规划，确信按照计划，最终会获取成功。另外，还要注意创业需要的资金在可控制的范围之内，避免创业过程中出现资金断层等危机。创业初期，可以从小生意做起，只满足小部分人的需求。比如微软创业最初的梦想就是为了实现每一台办公桌上都有一台电脑，而在这个过程中，比尔·盖茨发现了实现梦想最重要的环节——软件。

第五，迫不及待地想要为社会做出贡献，希望通过努力来让更多的人生活得更好。

如果投资者的情况符合上面的几点，何平认为创业的时机已经到了。相比投资其他项目，创业更容易实现投资者的价值以及创造社会财富，尤其是在如今全社会都在推崇创业精神的环境中，相信会有越来越多的投资者加入到创业这个行列中。

然而，投资者要明白，创业的目的并不只是为了财富，事实上，创业是一种人生态度，创业过程中带来的成就感、满足感将会比金钱的积累更加重要。当然，单从财富积累来说，创业也确实是最划算的投资。

02 | 兴趣隐藏着 你成功的秘密

俗话说得好，兴趣是最好的老师。同样这句话也适用于投资领域，适用于创业。兴趣，顾名思义就是对某种事物或活动有着积极的态度和倾向。兴趣是在社会实践中产生和形成的，需要一定的现实基础，它在某种程度上会影响投资者的投资风格，如有的投资者偏向于冒险，那么他的兴趣中一定也会有冒险性的事物或活动。反之亦然。有一句话说：在你的兴趣中隐藏着你的人生秘密。对打算创业的人来说，兴趣也隐藏着创业成功的秘密。

事实证明，当外界环境限制较少时，投资者比较倾向于选择自己更感兴趣的投资项目。当兴趣与投资项目合理结合起来，就会提高投资者的积极性、主动性。何平曾经对此做过研究，他认为当投资者选择符合兴趣的投资项目时，就能够发挥投资才能的80%到90%，而对于不感兴趣的项目，则只能发挥20%到30%，而且在这个过程中很容易感到枯燥。创业也是如此，只有把兴趣和创业结合起来，才能提高创业者的积极性和主动性。

虽然何平鼓励投资者通过创业投资，但创业是个十分艰辛的过程。何平认为如果没有兴趣做支撑，很容易就会感到乏味，筋疲力尽。兴趣在发展过程中将会由有趣、乐趣、然后发展到志趣。也就是说在创业初期，投资者很容易被创业所带来的新鲜感所吸引，当然这种新鲜感是短暂的，如果没有更加新奇的事物吸引，兴趣就会丧失。

乐趣是在有趣基础上进一步发展，这一阶段逐渐对创业变得专一，有极大的热忱去对待创业过程中的困难，这是由深入了解所带来的。志趣就是创业的最高境界了，创业达到一定水准后，挣钱就不再是创业的主要目的，反而成了衍生目的。

投资者将个人投资创业的目的与社会责任感、理想和奋斗目标结合起来时，就成了志趣。可以说，志趣是创业者进一步成功的动力，这时创业者的兴趣基本就会稳定下来。然而，志趣的形成需要时间和阅历的积累，而在这个过程中，很多人容易被其他一些新鲜事物吸引。所以说，投资者如果想通过创业积累资本就要着眼于培养志趣，只有稳定的创业兴趣才能推动投资者在创业道路上越走越远，最终创业成功。

如果研究成功人士的创业史，就会发现大部分成功人士的创业都是从兴趣开始的。世界首富比尔·盖茨的成功就与其兴趣密切相关，可以说是兴趣成就了比尔·盖茨。比尔·盖茨的母亲是IBM董事会高层，按说，比尔·盖茨如果进行投资，那么他完全可以选择投资IBM。在很多人眼里，比尔·盖茨哈佛毕业后走投资的道路显得理所当然，谁都没有想到比尔·盖茨竟然半途退学，而退学的理由只有一个，为了兴趣而创业。

兴趣促使比尔·盖茨进行创业，而以后的经历证明这是比尔·盖茨做出的最正确的决定。盖茨对计算机有着似乎天生的兴趣，为了研究计算机，他常常工作到深夜，废寝忘食，不知疲惫。

在创业初期，比尔·盖茨通常在公司通宵达旦的工作，有时，他的合伙人多次发现盖茨在办公室的地板上鼾声大作。参观过比尔·盖茨房间的人都感觉非常惊讶，因为他的房间里不仅没有电视机，甚至连一些生活家具也没有。比尔·盖茨是个天生的工作狂，对计算机的浓厚兴趣促使比尔·盖茨走了创业的道路，最终实现了资本积累，成

为世界上最富有的人。

由此可以看出，如果创业者对创业项目没有极大的热忱、兴趣，那么通向成功的道路就会变得非常漫长，只有把兴趣与创业结合起来，才能在这条道路上走得更快、更远。

俗话说：天才也怕入错行。选择什么样的行业对人来说是至关重要的，尤其是在创业项目的选择上。只有选择自己感兴趣的行业，才能够有足够的精力去熟悉项目中的知识和技巧，才能通过创业获取收益。因此，创业是最划算的投资，而兴趣则是创业成功的必要保障。

何平在教导学生时总是告诉他们：“创业是最划算的投资，而创业就要做自己感兴趣的事情，不要做自己不感兴趣的东西。不感兴趣的创业项目往往会有更大的风险，甚至会让你失去创业的动力。”

黄友白在收藏界是一位响当当的人物，主要收藏黄花梨家具，由于对黄花梨家具的热爱，黄友白在过去的十多年里收藏了约近五十件黄花梨打造的家具。如今，黄花梨家具的价格是一涨再涨，黄友白说在很多地方都见不到真正的黄花梨家具了。

黄友白直言，自己当初之所以收藏黄花梨家具就是因为爱好，从来没想过用它来挣钱，更没有想到自己会成为投资界的知名人物。到目前为止，黄花梨的价格已比当初收藏时价格要高百倍，可以说黄友白随便卖出一件黄花梨家具就能够拥有百万财富。在总结自己成功经验时，黄友白说：我没有什么投资技巧，事实上我对投资理念也缺乏了解，我只是坚持自己的爱好，可以说是爱好成就了我。

当初投资黄花梨需要的资金非常少，因此，对众多投资者来说，黄友白辉煌的投资经历具有可复制性。对于手头有一定资金而又不满足放入银行的人，就可以从自己的兴趣出发，选择合适的投资项目。假以时日，相信也能够取得像黄友白那样的成就。

当然，兴趣同时也是投资者进行创业的方向。选择感兴趣的项目去创业，并且要学会把兴趣转化为志趣，那么投资者将会在很短的时间内熟悉创业项目的规律，掌握创业必需的知识和技巧，这时成功就不再遥远。

因此，何平认为：对于想通过创业实现财务自由的投资者，学会听从内心的声音，找到兴趣点，只有这样，投资者才会在创业这条道路上不屈不挠、坚持到底，最终实现投资的最大化收益。

反之，如果没有太多的兴趣，那么还是保守点比较好，毕竟创业的道路是充满艰辛的，如果没有兴趣做支撑，在遇到困难时就会很容易动摇，失去创业的动力，甚至半途而废，这样就得不偿失了。

第十七章 拥抱每一个微笑的机遇

——抓住下一个大机遇

对于一些曾经有过失败的投资经验，或是长期投资未获得理想收获的投资者而言，他们总是会习惯性地說：“因为某某原因而错过了一次大好的机遇，若是我早一步想到，一定会比谁做得更好。等下一次，我一定会抓住这个机遇。”

然而，事实果真是如此吗？一个不懂机遇的人是否真的能够抓住机遇？机遇究竟是由什么组成的呢？我们又该如何理解和抓住机遇呢？本章我们将与大家一起研究一下这位“机遇大师”的投资心经，他就是克里斯蒂安·特维施。

克里斯蒂安·特维施，沃顿商学院运营与信息管理学教授，他还担任沃顿商学院和欧洲工商管理学院联合举办的战略研发管理项目的学术指导。这位在学术界享有盛誉的教授研究范围主要集中在研发管理和创新以及运营管理方面。他不仅具有丰富的学术成果，还有着大量与著名公司合作的经验，这其中包括英特尔、戴尔、宝马、柯达、美敦力以及默克等公司。此外，他还与美国著名的咨询公司麦肯锡合作进行研究与教学工作。

克里斯蒂安·特维施的研究成果陆续发表在一系列学术期刊中。他的著作《运营世界》，目前是世界上很多著名商学院MBA和EMBA

的必读教材。

克里斯蒂安·特维施对机遇分析有着非常深入与独特的研究，更重要的是他的研究成果可以被广泛地应用到很多领域，特别是投资领域。在他看来，机遇的根本是“创新”。简单通俗一点的理解就是，你比别人提前走了一步，就是抓住了机遇。显而易见，这种“先知”的行为确实可以和创新画等号。

我们先来简单看一下克里斯蒂安·特维施的机遇创新理论：如果现在问你，创新是什么？相信很多投资者第一反应都会是“与众不同”、“灵光一闪”、“超人一步”。

的确，克里斯蒂安·特维施也承认这些确实是创新的重要成分。此外，正是这种随机性可能让人感觉无法用任何工具和方法来辅助实现创新。他们认为：如果创新是有法可循的，那每个人也就都可以创新了，所有人都会成为比尔·盖茨。但是在现实中，比尔·盖茨却只有一个，所以这些人认为，创新需要天才，而不是方法。

但是，克里斯蒂安·特维施却不这么认为，他觉得我们虽然不能教给任何人如何获得那“灵光一闪”，但我们可以通过一些科学管理和分析工具，对创新的过程进行有效的管理。

对克里斯蒂安·特维施来说，促进他进行创新机遇研究的契机，是一次与美国著名制药公司默克的合作。

在与默克公司深入接触以后，克里斯蒂安·特维施发现，默克公司在整个药品开发程序中，有着令人震惊的创新系统，他们通过制度让创新变成了一种流水线式的作业。默克公司的创新活动让克里斯蒂安·特维施震撼，他将这些创新从实体中抽离出来，变成一个抽象的程序。

下面，我们一起走进克里斯蒂安·特维施的机遇投资领域。

01

机遇的竞赛 就是创新的竞赛

21世纪瞬息万变，机会稍纵即逝。对于投资者来说，浪费一个绝佳的投资机遇无疑是一件非常让人遗憾的事。的确，在如今这个竞争如此激烈的时代，如果我们稍作迟疑，就有可能浪费掉最佳的投资时机。

可能有人会说，我们又不是经营企业，只是做个简单的投资者，不需要把事情搞得如此复杂。话不能这么说，我们投资的目的是什么？难道不是赢利吗？如果一次次地浪费机遇，那么我们为什么还要去投资呢？倒不如将钱放入银行，还能避免投资所带来的风险。因此，投资者必须正视机遇的重要性。

那么，究竟什么是机遇？机遇就是在某个领域的某个分支、某个动作、某个想法上与别人不同，也就是有所创新。比如，在制药业中，那些最新发现的化合物就是创新，同时也是制药领域的机遇。在美国的好莱坞，与众不同、新奇的电影情节就是创新，就是机遇；那些最新获得和知晓的客户需求对于那些消费品公司来说不但是一个大大的创新，更是一个大大的机遇。

对于我们投资者来说，那些投资信息、各行各业商业计划以及朋友间的商业商讨里面都可能拥有最优秀的创新，也就是最佳的机遇。

有人可能会说，这里所说的这些机遇既然都是创新，那么就必然与个人相关联，相信这些都是属于那些天才的。没有天才的灵光一闪，

何来创新？没有创新又何来机遇呢？因此，这些理论都没有实际意义。

说这话的人，并没有意识到：机遇是完全可以用一套标准方法进行管理的。我们承认，每一套商业计划都有其特点，这些特点的确没有规律可循，完全靠个人的创意。但是，每一个独一无二的商业计划，都是按照基本相同的方式酝酿出来的，都要先进行市场调查、数据分析，然后可行性论证，最后是收益与风险报告。这是每个商业计划的共性，也是他们的标准流程，因此我们说不管是在哪个行业，创新的机遇都是相似的。

例如，小饭桌这个项目最早出现的时候非常火爆，受到很多学生和家长的欢迎。它满足了那些没有时间照顾孩子的家长的需要，准确地抓住了市场需求，获得了成功。的确，小饭桌是个非常好的创意，如果在当初市场空白时进行投资，一定可以获得丰厚的利润。但是，小饭桌项目在流程上和其他餐饮行业没什么区别，一样要选址开店、采购准备，根据顾客的需求进行烹饪。

其实上，他只不过创新了一种新的“卖”的形式，但其标准流程还是不变的。也就是说，当我们大呼餐饮市场已经无利可追的时候，稍微改变形式的小饭桌却可以大获成功。

我们要告诉投资者的是，没有一个行业是绝对“饱和”的，不要抱怨没有机遇，只是因为我们不懂创新、抓不到机遇而已。如果我们掌握了“创新”的诀窍，你就会发现，其实处处都有赚钱的机会。

02 | 创新来源于正确的决策

创新对于企业的发展至关重要，尤其在现代商业活动中，比如苹果公司就是个注重创新的公司，苹果公司也因为创新而成为全球最有价值的企业。在投资领域也是如此，投资市场的竞争逐渐加剧，创新成为能否脱颖而出的硬性指标，但是创新来源于正确的决策。

克里斯蒂安·特维施教授对英国伦敦奥运会进行了研究。他说，2012年奥运会，作为东道主的英国对奖牌数量十分看重。虽然在近几届的奥运会上，英国取得的成绩不错，但是他们更希望在自己家门口获得更大的成功，他们提出了要在2012年奥运会上取得排名第四，金牌20枚的口号。

为了实现这一目标，从2006年开始，英国的奥林匹克协会就从全国150万名儿童里选拔那些最合适备战某些项目的孩子。首先，他们进行第一轮的大选，对每个孩子的胜利数据进行分析，然后分类，筛选出那些最适合某些项目的孩子。比如，身材高大，胳膊比较长的孩子适合做篮球运动员，而那些心肺功能较好的人则适合做赛艇运动员。最后，10万名候选人出炉，并进入下面的筛选过程。最后，经过层层筛选，最优秀的1000个孩子被选出，由不同项目的优秀教练进行训练。

这和创新机遇有什么关系？试想，一个优秀的、适合某个项目的孩子，对奥运会比赛来说，是不是一个获得金牌的机遇？没错，克里

斯蒂安·特维施教授将英国的这种机遇筛选法引用到了投资领域。

如果我们只能投资一个项目，那么最好的做法就是为之付出汗水，以求最大的成功。但是，如果我们面对的是几个、几十个，甚至几百个投资项目的时候，那么最需要的不是蛮干，而是选择。实际上，英国奥林匹克协会的这种做法，就是一种标准化、程序化的管理创新机遇的做法，因为他们设计的这一套筛选过程，可以集中最优势的资源来谋取最大的利益。

在投资过程中，创新机遇的发现，很大程度上要依赖我们做出的抉择。首先我们必须明确地知道要淘汰多少机遇。150万儿童，每一个都有成为冠军的可能，可是参加比赛的只有特定的数量。那么我们就必须拿出最优秀的资源，也就是说淘汰是必需的。但是在进行这种残酷的淘汰之前，我们必须明白到底我们最后要剩几个，1个、2个，还是3个或5个。同时，千万不要将这种筛选的过程拖得太长，必须在准确的同时快捷有效。

这似乎很难，因为面对的机会越多，选择就越难。如此一来效率势必下降，又如何提高准确性呢。其实，解决这种问题最好的办法就是“回合制”。我们通过几轮评选来分析。因为你可以逐步缩小你要选择的圈子，这样可以提高效率和准确性。通俗说来，就是我们让机遇层层对比。第一次淘汰那些最明显的垃圾项目，然后是比较垃圾的，然后是相对优秀的，最后留下最优秀的。

在这里必须说明一下，如果你面对的机遇太多，那么第一轮淘汰一定要狠心一点，数量多一点。因为后几轮的筛选是精益求精，不要让太多没用的信息妨碍你的效率。

03

别让“头脑风暴” 毁了你的机遇

作为普通投资者的我们，一定有过这样的经历：叫上几个关系不错、特别是那些有过投资经验的朋友在一起，然后抛出一个大得吓人的课题——我要抓住机遇，投资赚钱。于是乎，一帮人开始热烈讨论。整整一天过去了，虽然大家给了很多好的建议，可是并没有解决我们的难题。

对外，我们可以夸夸其谈地说，我做了一次开明的头脑风暴，可是我们内心很清楚，这个头脑风暴根本没给我们带来任何指导性的建议。克里斯蒂安·特维施教授把这种现象称之为“扼杀创造力的头脑风暴”。

克里斯蒂安·特维施教授认为，如果投资者想找到一条独一无二的投资途径，那么头脑风暴式的群体讨论是最大的敌人。中国有句古话“三个臭皮匠，顶上诸葛亮”，这句话是说集体智慧会超越个人力量。可克里斯蒂安·特维施却并不这样认为。

在这里，我们首先要澄清，克里斯蒂安·特维施教授并不是要全盘否认团队的力量，也没有否认群体讨论的作用，事实上他否定的是“头脑风暴式”的行为。

所谓头脑风暴，也就是一群人就一个问题同时讨论，没有核心主题，畅所欲言，想到什么就说什么。客观来说，这种形式在某些领域的确能发挥很大作用，但它并不适合进行投资机遇分析。理由很简单，

每个人都畅所欲言的结果就是不负责任的论调或者从众的结论。也就是说，信息量虽然足够大，但是质量不高。我们要的是10条非常有见地的投资建议，而不是一条看似超群的投资建议加上9条毫无用处的投资建议。对于投资者来说，创新机遇不是获取大量的“差不多”的建议，而是一个或两个非常优秀的建议，这才是创新机遇的根本。

如果说头脑风暴式的讨论方式不理想，那有没有其他方法呢？克里斯蒂安·特维施教授找到了一种方法，他起名为“拼合程序”。他的意思是，在进行讨论之前，每一个参与讨论的人都要首先自己进行头脑风暴，然后筛选出质量最佳的创意。然后，大家拿着最优秀的建议，再到一起来讨论。克里斯蒂安·特维施教授认为，这种方式所产生的创意数量及质量，都要优于传统的头脑风暴式的做法。因为它不仅关注创意的数量，而且关注创意的质量。

试想，作为普通的投资者，没有大量的资金去进行投资，因此如何合理地利用手中的资源来谋利，就是决定成败的关键。比如，我们选择了餐饮、服装、百货、股票、期货、基金等等十几个投资领域，那么我们就必须为每一个项目梳理出若干个小的想法。等到我们筛选出几个优秀的想法的时候，别说机遇，恐怕连投资的机会都没有了。

事实上，我们可以按照克里斯蒂安·特维施教授的建议，先自我来一次简单的头脑风暴，如果我们发现在某个大项目上的简单想法并不优秀的话，我们完全可以放弃。我们发现对于餐饮我们只想到开饭店、快餐等大众形式，而我们又没有这行的经验，那么这个小的头脑风暴就可以让我们直接放弃这个选项。相反，如果我们在服装项目中有几个不错的选择，在百货行业也有两三个还算优秀的想法，那么，我们就可以集中精力对这两个行业的几个项目进行对比，最终确定最优秀的投资选择。

克里斯蒂安·特维施教授认为，评估工作是整个创新机遇管理中

最重要的部分，因为如果你连哪个项目哪个创意是否出色都不知道的话，那么再美妙的想法也是空谈。比如餐饮，我们想到如果将我们的快餐送到每个学生的手里，那么我们的利润将大得吓人。这的确是个好想法，但不是个好建议，因为它根本不可能实现。所以，投资者最需要的是以最高效和最准确的投资选择快速地进入投资市场。

克里斯蒂安·特维施教授的投资机遇分析法，对于每个投资者来说都比较重要。实际上，我们做投资，首先要做的就是一道选择题。如果你最开始的选择就错了的话，那么以后越努力就越错，浪费的机遇也就越多。此外，对于小的普通投资者来说，集中精力去研究那些能够直接为我们赢利的项目，要远远比把时间浪费在讨论、研究大量无效的项目上更重要。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第十八章

任何成本都有降低的可能

——向复杂性成本宣战

威尔逊是投资领域的热门人物，他认为投资最重要的就是“开源节流”。对于很多投资者来说，资金一般是固定的，通过投资获取的收益也是十分有限的，要想提高投资收益，就要做到节流，即向那些没有必要的成本宣战。

威尔逊毕业于沃顿商学院，对投资理念很有研究，曾经出版了《征服业务的复杂性》和《快速创新》等书籍，在十多年的时间里，威尔逊一直向美国和欧洲的高级客户提供有关运营和战略问题的建议，并给予他们投资上的理论指导，帮助很多客户取得了投资成功。

在工作中，威尔逊接触到了众多形形色色的投资者，不但有各大公司的首席执行官、行政领导者，甚至还有政府官员，在接触中，威尔逊开始了解他们在投资上存在的缺陷以及需要改正的部分。慢慢地，威尔逊形成了自己完整的投资思想体系。在此之前，为了获取翔实的资料，威尔逊曾经担任过乔治咨询集团的首席顾问，并在马拉肯业务战略咨询公司任职。

复杂性成本不仅是影响公司成本开支的决定性因素，同时对投资者的投资收益也有一定的影响，特别是对于那些短线投资者，投资活动越频繁，成本就会越高。投资者在追求效益增长的同时也要面对投

资领域的规模扩张以及各项规定的增加，也就是说，投资复杂化使得投资的成本越来越高。有时，成本甚至会超过投资带来的收益，形成亏损。因此，投资者如果能够消除这种复杂性，就能增加投资的收益，或者说企业消除了复杂性就可以具有成本优势，从而在竞争中取胜。

威尔逊一直在探究复杂性成本对企业成本以及投资者的影响，以便找到解决办法，减少不必要的开支，让企业和投资者以更少的成本创造更多的价值，从而提高公司竞争力和投资者的收益。

对于普通投资者来说，在投资过程中控制不必要的支出，以更少的成本去获取更大的价值，是非常重要的。因此，投资者要想学会向复杂性成本宣战，就要学习威尔逊的投资理念以及技巧，这样才能做到合理控制成本，当然在学习的过程中还要触类旁通，举一反三，把投资理念运用到实际的投资行为中，那样才能学以致用，真正降低成本，获取收益。

01 | 在成本海洋中， 利润只是一座孤岛

对于成本，很多的投资者可能都没有仔细考虑过，通常都认为成本在短期之内是无法降低的，然而，在投资中成本所占的比重一直是很高的，尤其是对于短线投资者，由于投资活动过于频繁，每次投资都要付出相应的成本，有时收益甚至无法弥补成本。

我们投资是为了获得利益，因此成本应该成为投资者重点考虑的问题。国际投资大师吉姆·罗杰斯说：“投资的第一条准则是不要赔钱；第二条准则是永远不要忘记第一条。”投资收益是指投资结束后获取的金额减去投资成本，因而成本越高，收益越少。威尔逊也曾说过：在成本的海洋里中，利润只是一座孤岛。

投资前后的差额扣除必要的手续费就是投资者的收益，而降低成本则是其收益的第二个来源。很多投资者往往并不太重视投资的成本。有些投资者没有投资计划，全面撒网，快进快出。

年轻的周立志就是这样一位投资者，最多的时候，周立志的手里握有约二十只股票，对于投资，周立志十分盲目，只要听到一只股票的名字他就立刻去买，忽略了资产质量、主营项目以及成本，在行情好时，收益还可以，但潜在的风险却很大。

其实投资者的时间和精力都是非常有限的，根本顾不过来这么多只股票。而从周立志的投资来看，资金数额不大，但是却很分散，各行各业都有，且毫无规律可言，这样管理起来是非常吃力的，这些投

资成本加起来也是一笔不小的数目。

2007年，斯蒂芬·威尔逊和其他几位美国经济学家一起到中国参加某论坛的会议。会议上，斯蒂芬·威尔逊仔细阐述了投资成本的解剖法和分析法，他的讲述引起了与会企业家和投资者的高度关注。

当斯蒂芬·威尔逊在演讲台上阐述自己观点的时候，台下坐了将近一千人，而周立志，恰好就在其中。

斯蒂芬·威尔逊的投资分析法，给了周立志很大的启发，他终于明白了自己以前的问题，之前投资股票的过程都是快进快出，导致投资成本增加，在股票市场低迷的情况下很难获取投资收益。周立志明白以往在成本上花费太多，虽然单个投资项目成本不高，但所有项目加起来就是一笔不小的费用，这大大降低了投资收益。周立志决定向过多的成本宣战。在有计划地清除了过多的股票后，周立志开始研究如何降低投资成本，增加投资收益。按照自己的风险承受能力以及投资所需的成本，周立志选择了股票型基金、指数型基金以及债券型基金各一只，因为基金一般采取平滑成本的方式，成本相对较低，再加上回报率还不错，因此成了周立志的投资首选。

在时间上，周立志尽量选择长中期的配置。投资的时间都在一年以上。之所以选择长线投资，周立志主要还是考虑投资的成本。“任何投资行为都有成本，很多投资者会过多地关注和重视产品的账面收益，而很少有投资者能站在综合成本的高度去掌握全局。事实上，如果学会了降低成本，那么投资收益就会比较可观。”相比以前，周立志觉得自己的投资收益变得更高了，最主要就是因为降低了投资的成本。

斯蒂芬·威尔逊曾经多次在公共场合一针见血地指出：很多投资者往往着眼于账目收益，觉着自己很成功，事实上，他们都一直在犯同一个错误，那就是根本没有意识到，自己白白错失了资金再次翻番的机会，没有考虑到成本就是他们最大的失误。威尔逊指出，这是客

观存在的事实，只要投资者在平时对投资成本稍加关注，就可以大大降低自己的投资成本，从而增加收益。作为向复杂性成本宣战的专家，威尔逊给众多的投资者提出建议，为了实现更好的投资收益，一定要对投资成本有个宏观的了解，知道采取何种手段来降低成本，只有这样才能实现投资的真正目的——收益最大化。

很明显，斯蒂芬·威尔逊的理念很适合那些交易比较频繁、选择项目过多的投资者，因为这些人投资过程中，需要付出的成本很高。而斯蒂芬的理论，就是关于如何降低成本，从而增加投资者的收益。

作为投资者，如果只沉浸于账面上的收益而疏略了对成本的控制，不能系统地掌握投资项目，不考虑如何降低成本，那么高成本带来的亏损将会消耗投资者的时间和精力，也就是说投资者将需要花费更多的时间和精力去弥补这个缺口。

因此，投资者在投资过程中要做到谨慎细微，掌握投资过程中可能会增加成本的细节，同时也要学习更多控制成本的技巧。另外还需要树立降低投资成本的观念，找到降低成本的方法。

投资者要善于学习，不断丰富自己的投资理念，保持清醒的头脑寻找降低成本的方法和技巧，这样才能应付未来投资领域成本的复杂化。

02

投资不是越复杂越好， 而是越简单越有利

投资者在选择投资项目时，潜意识里往往更倾向于选择一些较为复杂的项目，就好像越复杂科学性就越高，获取收益的可能性就越大。然而，事实并非如此。复杂的项目会给投资者专业的感觉，但投资的目的是获取收益，而不在于项目的复杂或是简单。

国际投资大师索罗斯曾经说过：“投资并非智力竞赛，智商高的人未必能战胜智商低的人”。斯蒂芬·威尔逊也说过：“投资并非越复杂越好，相反在很多领域越简单越好。要想获取成功收益，有时并不需要投资者学习什么专业的投资理论，或太过复杂的技巧和方法，相反，越复杂就越容易给投资者带来一些恐惧感，还不如一无所知的好。”

斯蒂芬·威尔逊曾经做了一个调查，结果发现，越是成功的投资者往往越倾向于选择一些简单、甚至没有科技含量的投资项目；而那些刚刚进入投资领域或经验较浅的投资者反而喜欢选择一些比较复杂的项目。通过对比，斯蒂芬·威尔逊发现越简单的投资项目获取收益的可能性就越高。而且，越简单的项目往往投资成本也比较低，增加了投资者的抵抗风险的能力，同时又为投资者开辟了第二个利润点。

所以，要牢记，复不复杂没啥意义，能够赚钱才是硬道理，如果越简单越有利，那干嘛还要撑破脑袋往复杂里挤呢！

可能还是有人不大明白，为什么越简单越容易投资成功，而那些看起来比较专业的投资项目获取的收益反而很低呢？

简单投资在原理上简单，但其背后却需要投资者有清晰的投资理念、对投资项目有深刻的了解，这是对投资者能力的考验。斯蒂芬·威尔逊也说：投资的秘诀就是把问题简单化。

投资市场作为一个独立的个体，是不以投资者的思想意念为转移的，它也不会因为方式复杂或简单而改变市场的运转规律。投资者只要对投资项目有足够的信心，就不要去选择一些看似复杂的项目，要做到简单投资，自然获取收益也就简单。

其实在投资领域，简单原则早就存在。早在14世纪，奥克姆就发现了这个道理，并把它总结为奥克姆剃刀原则。原则规定：如果有一组理论都能解释同一件事，则可取的总是最简单的、需要最少假设的那一个。这句话运用到投资领域就是：如果两个投资项目看起来收益都相差不大，那么，选择简单的那个。

真正的投资大师在投资上花费的时间和精力通常都非常少，如巴菲特常常在早上起床后，用不到一个小时的时间翻阅各种报纸杂志，然后作出决定。如同巴菲特的投资风格一样，他的生活方式也是简单、惬意的，但这并不妨碍他成为上世纪最成功的投资家之一。

推崇简单法则的投资者很多，美国前财长鲁宾就是其中一位。鲁宾进一步把简单法则细化，提出投资决策四准则：第一，投资中唯一可以确定的就是投资的不确定性；第二，要学会用果断的行动力来消除复杂性，也就是说用最简单的手段达到最好的效果；第三，如果在复杂和简单面前你不知如何选择，不要犹豫，选择简单。简单就是力量；第四，投资越简单越好。鲁宾甚至一度认为投资项目之所以复杂就是因为不确定性，也正是在这种观念的指导下，他最终获得成功。

斯蒂芬认为投资是生活的一部分，而生活越简单越好，投资自然也就越简单越好，毕竟投资只是生活的一小部分而已。简单投资能让

投资者有更多的时间去享受生活。投资就像是大海里的船只，船只越复杂，在转向的过程中就会越缓慢，一旦遇到风险，就需要花费更多的时间来调整。投资市场有它自己的规律，而精明的投资者总是能够根据市场规律来进行投资而不是选择复杂性的投资。

对于投资者来说，不要觉着复杂的就是好的，而要坚定自己的投资理念和模式。何况，简单的投资行为也能节省一定的成本，冷静思考，从容选择，这样就能简单而轻松地实现投资收益。

第十九章 重点攻关课

——打赢决定投资成败的关键那几仗

如果说斯蒂芬·威尔逊的“向复杂成本宣战”倾向于保守和从内部解决问题，那么彼得·基灵就显得比较开放，并善于从外部解决问题。和斯蒂芬·威尔逊一样，彼得·基灵同样也是沃顿商学院的学生。

彼得·基灵曾经在加拿大西安大略大学Ivey商学院任教二十多年，在加入洛桑国际管理学院前为教育系的副主任。在这段时间内，彼得·基灵对自己的投资理念进行了沉淀和升华，总结出了具有自己风格的投资体系。在学校中，彼得·基灵的投资课颇受学生的欢迎，很多学生在他的影响下走上了投资道路，成为蜚声国际的投资大师。

彼得·基灵的投资经历十分丰富。他在很多大公司做过咨询项目，如苏格兰·纽卡斯尔集团、利乐拉伐集团、百事可乐、泰莱集团、雀巢、宝马等等。丰富的从业经历让彼得·基灵进一步巩固了自己的投资理念。

彼得·基灵的投资理念的核心是“什么是投资的关键步骤和如何在这些步骤中取得胜利”，换句话说就是解决投资过程中最重要的问题，彼得·基灵认为，把一些最重要的问题解决了，那么其他的问题自然会迎刃而解，投资也就成功了。在投资过程中，集中精力解决主要问题，必然能够增加投资者的信心，使投资者坚信投资最终会获取成功。

投资必胜课的中心思想是“做少、做好”，也就是说投资者不要将精力过于分散，而要集中在必须解决的问题上，即“做少”；面对这些问题，投资者就需要排除干扰、全力以赴、采取各种手段去解决这些问题，争取圆满，这就是“做好”。“做少”和“做好”有利于确保每一步努力都在要点上，并能激发投资者的热情，从而不断赢取投资的成功。

彼得·基灵的投资理念就是让投资者明白什么是投资过程中最重要的事情，也就是投资者应该将精力集中在什么地方，采取什么样的方式去解决，从而在投资路上所向披靡、无坚不摧。

投资者要想学会把握投资过程中的重点问题以及解决方法，就需要学习彼得·基灵的投资理念，在实践中将理念和实际结合起来，从而在投资领域走出自己的投资道路。下面，我们就来介绍一下彼得·基灵的投资理念。

01 | 投资中最重要的几件事

在《创业史》中有这么一句影响深远的话：人生的道路虽然漫长，但要紧处常常只有几步，特别是当人年轻的时候，没有一个人的生活道路是笔直的，是没有岔道口的。有些岔道口，譬如专业选择上的岔道口，政治上的岔道口，个人生活上的岔道口，如果你稍稍走错一步，就可能影响你人生的一个重要时期，甚至是整个人生。

其实这句话在投资领域也同样适用。投资的道路是漫长的，但要紧处常常只有几步，选择好这几步，投资的道路就会越走越顺；相反，如果选择失误，就可能会影响投资的一个时期，也可能会影响你的整个投资生涯。

资深投资人何静说：“如果在投资过程中，我能知道该注意哪些比较重要的事情，那么我就能够采取相应的措施，处理好这几件事，然后再去面对投资中可能遇到的其它风险。这样，投资过程就会变得比较轻松，获利的可能性也会增加。”

不得不说，何静的想法是好的。事实上，投资高手也通常都是这么做的。投资高手往往懂得在什么时候做出什么样的决定，投资对于他们来说就像是必胜的战役。然而，每个投资者都是经过多次失败和教训才成长起来的。如果事先能够拥有彼得·基灵的投资理念，那么你就会减少失败的次数，提前成功。对投资者来说——尤其是那些在投资过程中失利的投资者——彼得·基灵的投资理念就是久旱之后的甘霖，对他们有着非常大的吸引力。彼得·基灵也曾经说过：如果掌

握好投资过程中最重要的几件事，那么投资就会变得非常简单和容易。

从参与投资的那一刻起，投资者就在考虑如何打赢这场战役。孙子早在几千年前说：知己知彼，百战不殆。投资者要想取得投资胜利，首先就要对投资进行全面地了解，至少要知道投资过程最重要的几件事，这样就可以调动全部精力去解决这些事情，从而在投资的道路上越走越顺。

多年的咨询生涯，让彼得·基灵接触到了形形色色的投资者，有大企业的首席执行官、部门经理，有中小企业的老板、管理者，然而不管这些人的背景如何，他们一致认为在投资过程中，最重要的就是那么几件事，如果能够紧紧抓住这几件事，那么投资成功的几率将会大大提升。

那么，在彼得·基灵的理念中，投资过程中最重要的几件事到底是什么呢？

第一，任何投资行为都是由思想决定的。投资者首先要建立自己个性化的投资系统，对投资的各方面都有一定的了解和掌握，这样才会找到投资市场的规律，甚至能够预见下一阶段会出现的问题，这样在投资的过程中就不会变得惊慌失措，当然，投资系统中最关键的就是找出最重要的事情，然后重点关注，最后解决。

第二，选择合适的项目。投资千万不能盲目，投资者要尽量选择自己最熟悉的行业，最好在投资者的能力范围之内。对产品赢利能力指标——主营毛利率——要有所了解，一般来说，只要主营毛利率高于同行业的2%或3%，就可以定为出色的投资对象。

另外，还要特别注意权益资本的赢利指标——净资产收益率，净资产收益率是指投资净利润与所有者权益之间的比率，是指投资项目赢利的能力。很多投资高手都是用净资产收益率来衡量所投资项目的未来趋势。投资大师巴菲特就对净资产收益率非常重视，他说：“对投

投资项目能否赢利的最佳衡量标准，是能否取得较高的权益资本收益率，而不是每股收益的增加。我宁愿要一个收益率为15%的资本规模1000万美元的中小企业，也不愿要一个收益率为5%的资本规模1亿美元的大企业。”在这一点上，投资者要选择长期赢利较好的项目，最好是5%以内的，平均赢利较好的投资项目在未来实现赢利的可能性也高。另外，投资者还要试着列出投资计划，对投资过程和实现的步骤尽量细化。

第三，注意投资过程中的资产组合，也就是说各个项目所占的投资比重。这一点，不仅是各行业之间，即使在同行业之间也要有优先秩序，在市场中收益非常好而且未来收益也被看好的，投资者就可以投资更多的资金，以获取更多的收益。

第四，要关注项目的表现，并且根据市场的走势进行调整。当然，如果投资者选择的是过去赢利状态非常好的公司，那么需要调整的次数就会非常少，甚至不用调整。在投资领域，没有百分之百赢利的项目，即使准备充分，仍有可能因为意外而导致投资亏损。

第五，定期检查投资效果。检查投资效果可以从两个方面来进行，一是通过收益，也就是投资所获取的收益，收益的多寡能够在一定程度上显示出投资项目的赢利情况；二是根据市场的走向，如果投资项目所处的行业正在走向没落，也就是说在过去的几个月里投资获取的收益越来越少，那么就需要投资者重点关注。如果项目属于黄昏行业，那么及早撤出资金，转投其他行业，避免造成资金继续亏损。相反，如果是受行情的影响，但在未来时间段内仍被看好，那么可以继续观望。总之投资者要学会定期分析原因，并找出解决方案。

这是彼得·基灵在多年的投资经历以及咨询行业中积累的经验，他把投资中最重要的几件事列出来写在笔记本上，每次在会见客户或演讲时，他都要看下笔记本，牢记这些事情，以防在谈话或演讲时忘

记。在以后的时间里，彼得·基灵对“最重要”的事做了很多调整，成功的投资有赖于对这些重要的事情保持密切关注，这是彼得·基灵投资思想体系中不可缺少的重要部分。彼得·基灵认为这些最重要的事情就像是大海中的指明灯，能够帮助投资者在茫茫大海中找到方向。

彼得·基灵的投资理念影响了很多。作为一名普通投资者，麦吉迪在投资以前，也总会先确定需要注意的事情。如果一切条件都已完善，麦吉迪便会毫不犹豫地投资；如果不完善，他就会重新考虑选择投资项目。

由此可见，无论是学院派的大师，还是草根投资者，都有可能掌握投资的最终智慧。因为，不管是谁，他们所处的市场环境都是一致的。

对众多投资者来说，掌握投资过程中最关键的那几步，就能够把握投资过程的整体方向。方向对了，实现收益也就自然变得简单了。

事实上，彼得·基灵的投资理念中关于“最重要的几件事”，并不一定能够适应所有的投资领域，它只是提供了一种思维方式，投资者需要学习的就是这种思考问题的方式，它能够帮助投资者做出良好的决策，帮助投资者找到投资过程中最重要的事情，并能够集中精力解决这些问题，另外，还能帮助投资者避开常犯的错误。从而避免在投资过程中出现偏差或失去方向。

总之，要想成为投资高手，就要学会从复杂的市场环境中找出决定投资收益的最关键的几件事，而彼得·基灵把最关键的几步提炼为理论，因此，投资者学习这些理论就可以基本上掌握这些步骤，认真对待投资过程中的每一个细节，然后集中精力解决这些问题。如果按照上面这些原则进行投资，那么你一定获取丰厚的利润。

02

先处理重要问题， 次要的自然迎刃而解

如果在投资中遇到两个问题，一个是重要问题，对投资成败有着至关重要的影响；一个是次要问题，虽然不至于影响投资成败，但也有一定风险性；那么，这两个问题，先处理哪一个较好？看到这儿，也许投资者会说，当然是先处理最主要的问题。然而，在现实中，很多投资者并不是这么做的。

在投资过程中，投资者总会遇到形形色色的问题，有些是市场方面的，有些是制度方面的，有些则是由于投资者自身的疏略导致的，而有些则是投资项目自身所有的，总之投资的过程往往不会一帆风顺，而问题一旦增加就会让投资者感到头疼，尤其是很多问题看起来相差不多，而时间又很紧凑，投资者更是感到左右为难。

时间就是金钱，尤其是在投资领域，市场更是瞬息万变。如果处理不当或稍有延迟就有可能使投资者错失最佳投资时机，甚至导致亏损。投资者如果看不到方方面面的原因和其中的重点方面，那么投资收益可能就是一句空谈，投资也就无法获取实在的收益。

从哲学的角度来说，任何事情都是具有两面性的，也就是说不存在完美的事物，所以，任何事物都会存在或多或少的的问题。对投资者来说，最重要的不是问题，而是应该采取什么样的措施，按照什么样的顺序来解决问题。

彼得·基灵说过：在面对问题时，首先解决主要问题，次要问题自然就会迎刃而解。先解决主要问题再解决次要问题，比先解决

次要问题再解决主要问题要简单得多，这是一个循序渐进、由难到易的过程。从心理学上来说，先解决主要问题再解决次要问题，最重要的问题都解决了，次要问题就会变得很简单，这样有利于树立投资者的信心。

对投资者来说，在观察和处理投资过程中的诸多矛盾时，首先就要学会从复杂的市场环境中找出主要矛盾并解决，从而在投资过程中掌握主动。当主要问题解决后，就会进入下一个循环，再找出主要矛盾，然后解决这些矛盾。

那么，对于投资者来说，什么是主要问题，什么又是次要问题呢？这二者之间的区别在哪里，应该如何排序呢？

在分析主要问题和次要问题之前，我们先来讨论一下什么是问题？彼得·基灵认为目标与现状之间的落差就是问题。曾有专家说过，问题是由信息引起的。投资者接触的投资信息越多，问题就会越多。因为各种各样的信息就像大海的浪涛拍击着投资者的心灵，所以我们会涌出很多问题。这也是为什么初入投资领域的人发现不了问题而投资大师一眼就能看出问题的原因。所以，投资者要善于学习并培养自己发现问题的能力。

彼得·基灵认为，如果在投资过程中遇到问题而没有及时解决的话，这个问题就会给投资带来深远的或决定性的影响，那么这个问题就是这一阶段的主要问题。彼得·基灵认为社会是不断向前发展的，同样投资也是不断发展的，在某个阶段内的主要问题到了下一阶段很有可能就变得不再重要或自动消失。因此，投资者要学会用发展的眼光看问题，但又要学会重视现阶段的主要问题。毕竟，眼前的问题才是急需解决的，也是最重要的。

因此，在投资过程中投资者要善于发现问题，并从这些问题中找出主要问题和次要问题，然后按照顺序去解决，慢慢地，投资者就会发现自己在投资领域中变得游刃有余，投资收益也越来越高。

第二十章

降低风险

——驾驭投资风险

阿斯沃思·达莫达兰 (Aswath Damodaran)，是享誉全球的财务金融先锋，同时也是美国纽约大学莱斯特恩商学院的金融学教授。

达莫达兰的成功在于他提炼出了管理投资风险的十大原则，如今这十大原则人尽皆知，成为众多投资者以及公司管理者的精神支柱，可以说达莫达兰风险管理的十项基本原则正在深刻地影响着人们的生活。如果投资者想学习先进的投资理念，那么达莫达兰的十项基本原则是不容忽视的，也是必须学习的内容。毕竟，投资过程中风险是无处不在的，只有学会驾驭投资风险，才能在投资的海洋里顺风顺水，扬帆远航。

达莫达兰的成功和他的教育背景是分不开的，达莫达兰获得加州大学洛杉矶分校的工商管理硕士学位时也获得了哲学博士学位。达莫达兰的研究领域包括资产评估、投资组合管理、公司财务等。获得博士学位后，达莫达兰成了一名教授，为MBA学员讲授公司财务和资产评估等课程。在投资领域出色的研究成果使得达莫达兰深受学生的欢迎，曾经多次荣获大卫-玛格奥莱斯教学成果奖。1994年，他被美国《商业周刊》列为全美12位最佳商学院教授之一。

投资风险是指未来投资收益的不确定性，也就是说在未来某个时间段内可能会遭受收益损失甚至本金损失的风险。在投资中风险无处

不在，如债券可能不能按期还本付息，股票被套牢、基金有可能遇到意外、房地产可能面临价格下跌、黄金受行情影响、外汇受国际形势影响而下跌等。

投资的目的是为了获取收益，而在这个过程中总是充满了多种多样的风险。对于投资者来说，要获取收益就要学会控制风险、驾驭风险。在达莫达兰的研究中，风险可以分为购买力风险、变现风险、财务风险、意外风险、市场风险、利率风险等，达莫达兰认为，正是这些风险的存在导致了投资者投资失败。

因此，在风险研究的基础上，达莫达兰提出了以驾驭风险为中心的投资理念，尤其是他给出了一些具体的降低风险的手段，千千万万的投资者因此获益，提高了投资成功的几率。

01

管理投资风险的 十项基本原则

投资者最不愿意说或者最怕见到的就是投资风险，因为风险往往意味着投资可能会无法实现收益甚至威胁到自己的本金。投资的目的是为了获取收益，这个风险就好比是投资收益路上让人讨厌的拦路虎。

事实上，投资风险是无处不在的，投资行为随时都有可能遇到风险，那么，为什么有的投资者在面对风险时能安全渡过，继续获取收益，而有的投资者在面对风险时却变得手足无措，最后甚至血本无归呢？这是因为每个投资者对风险的认识不同、管理不同、采取手段不同，所以最终获得的结果也不相同。

风险这个拦路虎让很多投资者萌生退意，认为自己通过投资是不可能实现资产翻番的；另外，也有很多的投资者认为风险是无形的，看不见、摸不着的，投资者只能被动接受风险带来的打击，而无法主动采取手段去消除风险。换句话说，他们认为风险是无法改变的，也是无法驾驭的。达莫达兰却认为风险是可以驾驭的，很多投资高手都对风险有一定的了解，知道如何规避风险，如何消除风险获取收益，而高手投资成功在一定程度上证明了投资风险是可以驾驭的。

达莫达兰认为风险是某一特定环境下、某一时段发生损失的可能性。从宏观角度来说，任何事物和行为都有利弊两方面，也就是说风险是必然存在的，风险又可能渗透在过程的每一个方面，又具有偶然性。经过多年的深入研究，达莫达兰总结出了风险管理的十项基本原则。

则。为投资者了解风险、掌握风险、驾驭风险提供了理论依据。

第一、达莫达兰认为风险是无处不在的。风险有其必然性和普遍性，因此在投资活动想做到完全规避风险是不可能的。

第二、风险具有多样性。风险是由风险因素、风险损失、风险事故等要素组成的，而风险因素又可以分为物质因素、道德因素、心理风险因素等等，因此，风险会以形形色色的面貌出现，让投资者防不胜防。

第三、风险来临时投资者的反应在很大程度上和其心理素质相关。

第四、在投资活动中，风险既是危机，也是机遇。关键要看投资者的处理手段。

第五、风险带来的损失是可以衡量的。

第六、面临风险时，不同的措施会带来不同的效果。正确的措施会减免投资者的损失，甚至反败为胜，实现投资收益。

第七、风险管理与投资收益休戚相关。

第八、风险管理的成功在于对风险的判断。

第九、对待风险的态度和处理方式决定于投资者的投资水平和能力大小。

第十、投资者要明白，在面对风险时，任何正确的决策都不是偶然的。投资不能“临阵磨枪”，事实上，未雨绸缪远比临雨搭棚要重要得多，只有事先对风险有深刻的了解，才会在风险来临时做出正确的决策。

很多投资者从达莫达兰的风险管理理论中获益，王友知便是如此。早些年，王友知买了一只新兴市场基金。这个基金的管理者是被誉为“新兴市场教父”的马克·莫比尔斯博士。然而即使在马克·莫比尔斯

的带领下，基金也没有避开风险带来的亏损。基金的面值由原先发行时的10美元一度萎缩到2.3美元，缩水近80%。

然而王友知不仅没受到风险的影响，相反，这场投资的收益还很丰厚。那么，他是怎么做的呢？

王友知办理的是定期定额投资计划，也就是每个月固定投资一笔钱。后来基金遭遇风险后，王友知仍然坚持投资，因为这次的风险没有达到王友知最低承受能力，即使基金价格跌到2.3美元时，王友知仍然继续坚持定投。过了一年之后，该基金的价格又回升到了11美元。王友知的投资获取了收益。

王友之所以能在逆境中保持淡定，是因为他曾经花大量时间去阅读一些投资大师们的心得与体会，其中就包括达莫达兰的著作。他很可能从中汲取到了一些宝贵的经验，所以才能在乱象中做出正确的选择。林肯说过，如果给我三个小时去伐木，那么我会将其中的两个小时用来磨斧头。在投资领域，投资者要想提高投资的成功率，那么就得提前多“磨磨斧头”，只有做足了准备，在应对风险时才能胸有成竹。

投资者学习达莫达兰的风险管理的十项基本原则，要将风险管理放在与挑选投资项目一样重要的位置上，加强识别风险及评估风险的能力，并同时设置自身最大的承受能力。当然，风险是无处不在的，投资者的目标并不是完全遏制风险的出现，何况风险也是遏制不住的，要点在于降低风险带来的损失。因此，投资者对于可能发生的投资风险要进行充分地评估并采取措施，尽量减少风险带来的损失。

任何正确的决策都是在掌握风险的基础上作出的，投资者要了解风险的本质、来源、发展过程以及未来的变化，同时也要加强管理投资风险的能力，当然重点要学习管理投资风险的十项基本原则，按照原则来应对风险，这样就不会出现太大的偏差。

02

降低风险 必须要做的几件事

面对人生的各种风险，人们可以通过多挣钱或多买几份保险来降低自己的风险；那么，面对投资道路上的风险，投资者又该如何做才能使之大大降低呢？

除了投资收益率，投资者关注最多的就是投资风险。一般来说，投资风险主要来源于三个方面：投资项目的选择、正确的投资时机以及卖出时机，当然还会有其他因素带来的风险。这里主要讲述一些在投资活动中经常遇到的风险。

在投资领域里时间越久，投资者就会越厌恶风险，也许这就是老话说的，时间越久，胆子越小吧。见的风险多了，自然就明白了风险是无处不在的，风险所导致的损失也是很大的，所以生怕疏忽导致投资损失。那么，针对投资项目的选择、投资时机以及卖出时机的把握，投资者应该如何去做呢？

达莫达兰认为，降低这些风险，可以采取多样化措施，以获取更多的信息来规避或降低风险，这些方法都会在一定程度上降低所面临的风险。

所谓的多样化，就是多种投资项目形成的投资组合，是指在投资项目的选择上要多多样化，而不要局限于同一个行业，比如以多种形式持有资产，以避免单一化可能带来的毁灭性的投资风险；投资者在选择项目时要多样化，选择风险较高的股票时，也要适当增加持有基金

的数量和资产，或可以购买保险性很高的国债，甚至银行存款。这样就会把风险平均化，就算是股票投资有风险，仍然还有其他的项目在赢利。

对于多样化带来的好处，投资者丁海军对此深有体会。早先进入投资领域时，由于对市场不熟悉，而且没有成熟的投资理念作指导，丁海军每次投资都亏损，原因在于他每次投资都是过于单一。后来，随着经验的积累，丁海军慢慢开始懂得规避风险的重要性。

具体到投资过程中，丁海军在选择股票等高风险、高回报的项目时，也选择了一些低风险、收益较为稳定的项目。几年下来，虽然投资过程中还会遇到一些风险，但是很明显，分散投资、多样化投资具有规避风险的优势，慢慢的，丁海军的资产开始逐步增长。

很多投资者都会采取多样化的投资组合来规避风险，获取收益。丁海军只是其中的一位受益者。其实现在很多银行都推出了各种组合的投资产品，收益比储蓄要高，同时在时间的选择上也很灵活。组合投资是降低投资风险的一个措施，是银行根据一定的收益率和风险性高低按照比例组合的，具有一定的科学性。投资收益的可能性比单一的投资产品要高很多。达莫兰卡认为在投资领域多样化趋势将会进一步加大，因此，投资者应该以全球化的金融思维，选择多样化的资产进行投资组合。

但是达莫兰卡提醒投资者，投资多样化并不是没有节制的增加投资项目的个数，就算是富可敌国的巴菲特手中持有的股票也不过十几只，选择的越多，投资者就需要花费更多的时间和精力去打理。而投资者的精力是有限的，选择过多就有可能导致投资者顾东不顾西，从而降低整体投资收益。

投资者在选择多样化时，要具备一定的投资知识并对自身的精力有所了解，具有风险意识，既要看到收益，也要看到收益背后可能面

临的风险，综合考虑投资的安全性、灵活性以及时间等因素，不要认为采取了多样化的措施，投资就不会有风险了。但组合投资方式确实是一种行之有效的降低风险的手段。

达莫达兰认为之所以出现风险以及处理不当，很大程度上是由投资者的信息不畅引起的，尤其是当下社会正在向信息化社会转变，无论是经商还是投资，详细的信息都是不可缺少的。可以说，信息在投资领域的作用越来越大，对投资者来说，缺乏信息，即使有足够的资金、科学的投资理念、娴熟的投资技巧，想要实现投资收益也是非常困难的。信息就像是投资者的眼睛，没有信息就会找不到方向。

信息是最重要的资源，如果能够拥有全面的第一手信息，那么投资成功的可能性将会大大增加。除了传统的报纸、广播、电视等获取信息的渠道之外，目前的互联网、手机以及随处可见的户外屏幕等都是获取信息的最新渠道。有了信息，投资者就可以对信息进行筛选、归纳、分析，从而找出正确的投资时机和卖出时机。

在投资中，先有事实信息，投资者才能对其投资活动进行判断，如果没有信息或信息不足，投资者的判断就难免会失之偏颇，做出错误的决定，从而导致投资失利。比如在股票行业，如果能先一步得知所选股票行业以及公司的动态，那么投资者就可以抢先一步做出决策。特别是那些对公司发展非常重要的信息。比如说上市，很多公司上市后，公司股价就会直线上升，提早得知公司上市信息，投资者就可以进一步加大对公司的投资，这样就能分享公司上市成功带来的收益，从而实现投资目标。另外，全面翔实的信息也是降低风险的一种手段，投资者对项目的信息了解得越详细，就会越胸有成竹。尤其是在当前瞬息万变的投资市场中，对所投资行业的信息的收集、整理、分析就显得非常重要。

投资者要尽量采用组合方式进行投资，并在投资前对所投的行业进行充分的了解，尤其要尽量收集第一手的资料和信息，这样才能降低投资风险，但需要注意的是风险是不可能完全消失的。因此，在投资过程中，投资者仍要密切关注项目的动态，尤其是对行业的未来发展有影响的信息。

03

面对风险时 要做的几件事

在投资活动中，即使再高明的投资者也不能做到真正与风险绝缘。对投资高手来说，风险不是最可怕的，最可怕的是面对风险所采取的错误措施。在进行风险识别、风险评估以及风险评价后，采取正确的手段对风险进行有效的控制，从而把损失降低到最小，保障资金的安全，这才是最重要的。

因此，投资者在面对风险时不要太过恐惧，应该学会积极面对，在风险来临时采取正确的手段降低它所带来的危害。达莫达兰建议投资者可以根据风险带来损失的时间分几个目标来一步步地降低损失。

当遭遇风险时，投资者首先要做的就是风险估测，通过收集可能的损失信息，学会用概率统计，估测风险带来的损失。也就是说投资者要把风险量化，这样就能做到心中有数，根据损失程度的不同，再采取相应的措施就容易得多。

在对风险进行估测后就需要进一步做风险评价，也就是对风险损失程度进一步量化，并考虑处理风险需要的费用，把费用和损失相比较，因此来决定风险是否需要处理以及怎样处理或处理的程度，据此采取相应的措施。在风险估测和风险评价的基础上，投资者就可以选择最佳的风险管理技术和风险处理技术。一般来说，投资者可以通过这些步骤找到处理危机的重点和方法，这样就不会手足无措。

达莫达兰认为，在面临风险时，投资者不要惊慌失措，而要保持

冷静。他认为投资者有五种手段来处理风险，分别是风险回避、风险控制、投资风险、风险转移、风险自留。采取何种手段，要根据风险的损失程度来决定。如投资者投资股票时，忽然遭遇金融危机，这时投资者就要学会根据风险带来的亏损程度来决定采取何种手段。如果亏损较少，而前景比较明朗，投资者可以采取风险控制、投资风险、风险自留等手段。如果亏损较大，而前景又不乐观，那么投资者还是早点风险转移为好。下面我们分别介绍一下这五种风险处理手段。

第一，风险回避。在投资活动中，当风险带来的损失较为严峻，而投资者又找不到好的解决方式和策略，这时就可以采取风险回避的措施，也就是主动放弃投资项目、改变投资项目目标，转而进入其他项目来防止损失进一步扩大。这是投资者最不愿意见到的局面，这种局面往往意味着前段时间的投资没有收益，甚至亏损。

第二，风险控制。风险发生了，但其损失程度在投资者的可承受范围之内，那么投资者可以采取降低风险，如减少资金流入，对于定期投入的可以停止投入，也可以把投资项目在合适时机转手他人，以此来降低风险。

第三，投资风险。根据哲学中主要矛盾可以和次要矛盾互相转换的观点，那么风险也可以转换，也就是说风险是个双面刃，既有可能带来损失，也有可能带来下一步发展的机遇，关键看投资者的策略和手段。投资高手都是善于把风险往对项目有利的方向转换。如在金融危机中很多投资者都纷纷撤资，甚至割肉卖掉投资项目，然而，真正的高手却在危机中看到发展的机遇，增加投资，金融危机过后，实现投资赢利。因此，投资者要善于学习，尤其是对投资风险的学习。

第四，风险转移，和投资风险相比，风险转移是把风险带来的亏损转移给他人承担，而投资风险则是投资者自己承担。随着对投资理财

念的深入学习，投资者可以通过若干技术手段和经济手段来转移风险，或与他人共同承担风险，以此来降低风险带来的损失。

第五，风险自留。对于一些无法避免或转移的风险，投资者就要学会面对现实，采取现实的手段，在不影响投资整体利益或局部利益的前提下，主动承担风险。也就是说对于损失程度较小、不影响整体投资活动的风险，投资者可以将风险自愿承担下来，但在这个过程中，投资者要仔细观察风险的情况，以免风险进一步恶化而带来更多的亏损。

在风险产生亏损前，投资者可以采取以下几种措施。首先就是减少风险发生的几率。虽然风险是不可避免的，但投资者还是能够通过各种手段来减小风险发生的几率，因为风险是造成投资失利的直接原因，风险事故越少，投资收益就会越稳定。其次就是要采取合理、经济的方法来降低风险带来的亏损，这需要投资者对风险管理的各项技术有所了解，并能对风险进行正确的评估，然后从成本、效益等角度考虑，找出最适宜的解决办法。第三，要保持良好的心态，在风险发生时，保持冷静的思考是采取正确措施的前提。

张小军在投资房地产时就遭遇了风险，由于政策等因素影响，房地产出现了低潮。虽然房地产价格还没降低，但前景已不如以往那么乐观。张小军通过收集信息得知很多投资者都开始退出房地产市场，张小军并没有慌乱，他对投资风险进行了估测，然后考察了投资成本、风险、效益等，觉着自己可以承受这次风险，但为了保险，他决定先撤回一部分资金，待市场明朗时再投入。结果，虽然撤出一部分资金，但张小军的投资仍然实现了赢利。

遇到风险不要恐慌，而要静下心来，选择合适的措施来降低风险，那么投资者就可以像张小军那样实现赢利。

投资者遭遇风险后投资很可能出现损失，这时就要采取相应的措施。首先就是降低损失的危害程度。当损失出现时，投资者要采取有效的措施来抢救或降低风险，防止风险进一步扩大、危及本金，也就是尽量把损失降低到最少。其次对于损失较为严重的投资项目，投资者要果断抛弃，有时风险就像是黑洞，会把投资者的资金全部吞噬。第三，投资者要善于收集第一手资料和信息，有时这些信息就是投资项目的下一步走向。因此，收集信息也是格外重要的。

由此得知，投资者在风险来临时千万不能自乱阵脚，而是应该快速作出反应，把风险降到最低限度，把损失降低到最少，这样才能最大限度保证投资安全。另外，投资者还要注意自身的心理素质，风险是不可避免的，千万不要因为风险的存在而放弃投资，这无异于因噎废食，是不可取的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第二十一章

每一天都是新的

——用发展的眼光指导投资业务

在投资领域，伯纳德·鲍莫尔和达莫达兰、彼得·基灵、斯蒂芬·威尔逊一样有名，他们都是沃顿商学院的学生，他们在投资理念领域都作出了卓越的贡献。

伯纳德·鲍莫尔是哥伦比亚大学国际事务与经济学硕士，对投资，尤其是对未来投资的趋势很有研究，在这种理念的指导下，伯纳德·鲍莫尔投资了经济展望集团，寓意展望未来。这是一家致力于全球范围内经济趋势研究和风险评估的公司，伯纳德·鲍莫尔为公司董事。经过多年的发展，公司在国际上很有名气。

似乎每个投资理论大师的从业经历都非常丰富，或许是复杂的经历锻炼了他们，给予了他们足够的经验来提炼出理论，达莫达兰如此，伯纳德·鲍莫尔也是如此。伯纳德·鲍莫尔任《时代》杂志记者约有二十多年，专注经济栏目，重点是投资行业以及为投资者提出地道的建议，由于工作出色他获得约翰·汉考克财经新闻杰出奖。伯纳德·鲍莫尔也曾是欧洲美国银行的经济学家，负责对美国的经济活动的监测和预测研究，也是美国外交事务委员会分析员，同时也是美国广播电台和电视台的热门嘉宾。

因为在投资理念上的出色成就，伯纳德·鲍莫尔成了纽约大学和

杜克大学的教授，教授经济学和新闻学课程。丰富的从业经历和较为新颖的投资理念，使得伯纳德·鲍莫尔成为学校最受欢迎的教授之一。在教导学生的同时伯纳德·鲍莫尔还不忘把自己的投资理念著作成书以让更多的投资者学习。目前，伯纳德·鲍莫尔最受欢迎的一本书就是《经济指标解读：洞悉未来经济发展趋势和投资机会》，此书也奠定了伯纳德·鲍莫尔在投资领域的地位。

在伯纳德·鲍莫尔投资理念的指导下，经济展望集团发展更加快速、稳定。可以说伯纳德·鲍莫尔的投资理念是金科玉律，尤其在对未来经济趋势和市场趋势的掌握上更是独具优势。

01

及时撤离， 利用市场发展阶段投资

投资者最关注的就是市盈率，因为市盈率决定了投资者的投资收益水平。市场上关于市盈率的声音各不相同，但更多的是市盈率过高和市盈率正常论。那么，在如今经济转型阶段，究竟哪种言论才是真正符合目前投资市场的情况呢，投资市场未来的市盈率又会怎么样？

投资者如果知道市盈率的状况，那么就可以采取下一步措施。如果市盈率过高，那么投资就需要谨慎，因为这时利润减少而且还有很大的风险。如果市盈率正常，那么投资成功的几率将会提高。伯纳德·鲍莫尔认为投资者要学会用唯物、辩证以及发展的观点来看待投资市场的市盈率问题。

从哲学层面来说，任何事物都不是一成不变的，都是在不断前进的。投资领域也是如此，投资者也要随着市场的变化而改变自身的投资理念，只有与时俱进，投资才会获取利润。目前，我国上市公司的收益报告大约每半年报一次，投资者获取的信息往往反映的是过去的收益，而从发展的观点来看，收益在不同的时间阶段内会有很大的差异，很明显，上市公司披露的收益并不能反映投资市场的现状，反而会给投资者带来一些干扰。因此，只有用发展的眼光来对待市场，投资者才不会被蒙蔽双眼，才能找到真正的市盈率，做出正确的投资决定和策略。

股票市场曾经迎来过一段高峰期，那时流传着一句话：今天炒股，

明天买房，这句话典型地反映了股票市场的火热，那里每天都上演着一夜暴富的神话，于是越来越多的人加入到炒股行列中，甚至出现“全民炒股”的热潮。然而随着时间流逝，股票市场逐渐冷却，收益也在逐步降低，理智的投资者都退出了股票市场，因为盛极而衰是市场发展的趋势，也是规律。然而仍有不少投资者坚信，股票市场会再一次火热起来。没过多久，金融危机就发生了，股票价格屡创新低，投资者损失惨重。

市场的成熟必须经历一个从农业社会到工业社会、再到以耐用品消费和个性消费为主的发达经济的过程。不同的时期，市场处在不同的发展阶段，投资者的投资策略自然不能相同。

投资者习惯的行业分类，一是对工业部门进行细分，如化工，机械等；二是对消费领域进行细分，如汽车、家电、旅游、餐饮等等，虽然参与消费投资的投资者越来越多，但并没有形成大的趋势，也就是说市场仍然处在第二产业阶段，进入以消费为主的发达经济阶段仍要相当长的一段时间，但从发展的角度来看，早晚会完成转型。因此，投资者的投资理念也要随着市场转型而改变。也许未来会出现更多的行业分类，投资者只有学会用发展的眼光看问题，及时更新投资思想，那么这些行业将会是投资者获取收益最好的项目。

投资者苏伟健，就是一个善于用发展的眼光看待问题的人。早些年，苏伟健曾投资股票市场，经过了股票市场的火热期，也获取了非常丰厚的回报。然而，苏伟健并没有遭遇后来的股票市场萎缩带来的风险，因为他及时撤出了股票市场。苏伟健说：当时，我觉着股票市场早晚会盛极而衰，而我通过投资已经获取了意想中的收益，因此，撤出正是时机。结果证明，苏伟健是正确的。

投资者要学会用哲学的观点来指导自己的投资行为，学会用唯物辩证和发展的眼光更新自己的投资理念，做到与时俱进。如股票市场，

目前虽然我国股民众多，但股票市场仍然是新兴的，还没有成形，缺乏稳定的运作制度，但从发展的眼光来看，股票市场是非常有潜力的。但对投资者而言，仍要学会随着市场的变化改变投资策略和行为，这才是投资获胜的关键。

当然，未来的投资领域将会更加细化，甚至复杂化，也将会进入消费为主的市场阶段，这都需要投资者学会关注市场走势，学习新的理念和技巧。

02

信息就是财富， 投资理念也要及时更新

对投资者而言，投资理念的重要性不言而喻。投资理念决定投资者的投资策略和投资行为，进而影响结果，也就是说投资理念在很大程度上决定了投资的收益。

投资领域没有永胜不败的投资理念，过去被奉为“金科玉律”的投资理念在现在的投资市场中就可能导致失败，而过去不被看好的理念也有可能带来投资收益。在投资过程中，最不可取的就是抱着一成不变的投资理念。优秀的投资理念对投资者而言太重要了，它决定了投资者的道路，道路正确了，投资者就会获取收益，相反，如果道路是错误的，投入再多的时间和精力也只会越来越糟。

2005年，当时的投资市场还没有现在这样火爆，那时投资者相信技术是最容易赚钱的，投资的重点也在技术领先的行业项目上，而结果却是赢利差、不稳定，投资几乎没有赚到钱。在此之后，很多投资者推崇巴菲特的投资之道，开始由技术投资转向为价值投资。投资者认为所有技术最终都要服务于企业并创造价值，于是投资者从原先的技术投资理念转为价值投资，最终实现了收益，这表明了更新投资理念的重要性。

伯纳德·鲍莫尔认为：投资者要重视对投资理念的学习，关注投资领域出现的新思维和新技巧，不断地补充自己的投资思想体系，也就是说投资者要先求知，后投资。没有好的投资理念就像是玩纸牌游

戏不看牌一样危险。即使投资大师，在投资股票时也要先研究市场和上市公司的季报、年报等资料，从中搜集大量的信息，在此基础上做出分析和决策，然后才采取行动。

知道得越多，就越容易发现投资项目中的问题，对投资项目也就能够有更加清晰的认识。准确的判断是在正确的理念指导下做出的，所以很多投资高手才会从绝大多数投资者不看好的行业和项目中找到机遇，实现资金的积累。

随着社会的发展，好的机遇已经愈来愈少。各行业以及同行业之间的划分越来越细化，投资者需要花费更多的时间和精力去挑选信息、做出决定，此时更新投资理念的重要性就彰显出来了。失之毫厘，差之千里，投资比的就是不同的理念。

社会在发展，行业也在发展，新兴的领域给投资者带来了机遇也带来了危机。只有善于学习，及时更新投资理念，投资者才能对新兴行业有所了解，加深对新兴行业的研究，寻找大概率的交易机会。

投资者选择投资项目时，收益率并不会清楚地显现，而是需要投资者根据自己的投资理念去判断、选择。这种判断需要投资者有丰富的经验和正确的投资理念，如果投资者的理念跟不上市场发展的步伐，那么就可能选择错误的项目，浪费时间和精力，甚至资金亏损。当然，即使学习了全新的投资理念仍然会面临风险，但与其他更大的不确定因素相比，这种风险是可以忽略不计的。风险是不能消失的，因此投资者只有不断更新投资理念来尽量把风险降到最低。

从市场的发展趋势来说，人口成本不断上升，消费水平将会不断提高，老龄化严重，富有阶层的人口数量将不断增加，上证指数年波动也将逐渐变小。在这样的环境中，投资领域中的消费、文化传媒、医药等都将进一步发展，这都将成为投资者的必然选择。尤其是这些行业中成长性较好、具有潜力的项目将成为投资的重中之重，

而投资者要想正确判断项目的成长性，就需要学习更多的知识并更新投资理念。

优秀的投资理念能够使投资者在做决定时更加谨慎小心，反复观察行情性质，密切关注时代行业的变化，如制度创新、政府政策以及投资市场的新概念、新理念。要与时俱进，学会用现代化的理念来武装自己的投资行为。投资理念越优秀，投资者就越容易了解投资项目和市场的“脾气”，从而有利于投资者的风险管理，无论涨跌，都能做到心中有数，操作起来更是得心应手，投资赢利的可能性也将大大提高。

第二十二章

资金流通课

——别让金钱白白流走

简单、简约，追求低碳生活并灵活利用好每一分钱，可以说是拉尔斯·科林德的座右铭，也是其投资理念中的精华部分。正是通过这种投资理念，拉尔斯·科林德成为国际上炙手可热的经济学家和投资大师，他的投资理念深刻影响着全球千千万万的投资者，也为投资者作出了卓越的贡献。

拉尔斯·科林德的办公室很简单，只有办公用的桌子、椅子、电脑和一部电话，没有任何多余的家具，只是墙角摆了一盆植物。拉尔斯·科林德说：“虽然办公条件很简单，但是我把金钱都用在了刀刃上，灵活用好每一分钱去获取最大的收益，真正的投资者懂得不让金钱白白流失。”

拉尔斯·科林德是沃顿学院的高材生，是开源节流中“节流”的支持者，他的研究重点就在于如何使用手头的每一分钱。拉尔斯·科林德认为投资者要学会借力专业资源，尤其是投资理念和技巧，以此来提高资金运行质量和效用，真正做到精打细算、用活每一分钱。

在投资界做出如此卓越的贡献之后，拉尔斯·科林德每年都要应邀到世界各地去演讲，去阐述他的投资理念。拉尔斯希望自己的投资

理念能影响更多的投资者，帮助他们获取成功。同时拉尔斯还不忘总结、著述，目前拉尔斯写的《第二周期(跨越衰退期创建新成长平台)》一书仍然占据世界各地图书市场畅销榜。书籍的出版让拉尔斯·科林德再次成为投资领域的风云人物，拉尔斯比以前更忙碌了。

01

学会低碳生活， 省下的就是赚到的

目前在投资领域内流传着这样的一句话：钱不是省下来的，而是赚到的。在这种观念的影响下，很多投资者都盲目追求高利润的项目，忽略了对现金的合理利用，或者不屑于理财。因为他们坚信，通过投资获取的利润将会远远大于通过节省所“赚”到的利润。

其实这种投资理念是十分错误的，越是成功的投资者越是懂得充分地利用每一分钱，他们看起来似乎有些“吝啬”，甚至给人留下守财奴的印象，其实不然，只是因为他们懂得充分利用手头的每一分钱去进行投资。

拉尔斯·科林德认为真正的投资者是善于将每一分钱用得恰到好处。在拉尔斯·科林德的理念中，资金是分为三份的。

第一份就是手头的流动资金，也就相当于平常说的零花钱，但这笔钱又包括急救钱，在遇到困难或意外时能够救急的钱。一般来说，投资者手头需要留够一年的生活费，并且最好选择活期存在银行里。

第二份就是生活费用，一般来说这是比较固定的。吃饭、租房、宽带费、物业、养车费以及孩子生活费用都要包括在这里面，投资者可以选取“十二循环法”来保存这笔钱，也就是把这笔费用都存定期一年，然后每隔一个月存一次，到第二年就可以每月都能收到一笔存款到期。既能满足生活，又实现了收益。

第三份就是余下的钱，就是解决了生存和生活问题后所剩下的钱，

这笔钱主要用于投资，用它来生更多的利。

当然是资本越多，投资收益就会越多，因此，投资者要学会节省，也就是最近很流行的“低碳生活”。只有这样才能留出更多的资金用于投资，不随便浪费每一分钱。

李大维在北京已经工作六年有余，现在是一家设计公司的设计总监，公司规模虽不算大，利润也不如大公司那样丰厚，但一年下来，李大维应该也有十万元的收入。作为设计总监，除了要对公司的设计稿件负责，还要维护好与客户的关系，因此李大维的日常应酬很多，去掉房租、养车钱再加上生活中的娱乐费用，几年下来，李大维手中只剩下几万块钱。李大维成了都市一族中的“穷忙族”。

手里没有足够的空余的钱，李大维自然也认为自己根本就没有投资的能力。

有一天，他的朋友对他说：“现在投资白银很火，你为什么不投资一点呢？”

“我哪有那个闲钱啊。”李大维无奈的说。

朋友则不以为然：“谁都有那么多钱呀，你不规划着花，当然没有钱了。由着性子花钱，投资大师也没钱投资。有钱，一定要做好规划，省出来的就是挣下的，你按我说的做，最后一定能攒到一些资本。”

此事过后，李大维决定摘掉穷忙族的帽子，相比以往重点通过应酬拉拢客户关系的方式，现在李大维更注重用更好的设计方案来吸引客户，这样就省下了部分应酬的费用。其次，李大维学会了挤公交和地铁，在北京公交和地铁还是十分方便的，因此省下了不少油钱。最后，李大维减少去餐厅的次数，也减少了去娱乐场合的次数。自己开始学着做饭。另外，李大维还学会了很多省钱技巧，如去图书馆借书从而减少买书的支出，购买使用二手物品等等。慢慢地，李大维就积

累了一笔资金，然后用于投资，年底就实现了收益。看着存折上的数字，李大维终于露出了欣慰的笑容。

很多投资者之所以手头没有足够的资金用于投资，很大程度上与他的消费观念有关。其实要想存下钱用于投资就要学会省钱，而不要总是受“钱不是省下来的，而是赚到的”观念影响。拉尔斯认为只有省下来的钱才是自己的。如果投资者懂得如何用钱，学会花钱，那么日积月累就会攒下不少钱用于投资。

投资和生活一样，讲究的是细水长流。投资者在生活中可以用记账的方式来观察一下自己的消费，把不合理的消费习惯改掉，合理的继续坚持，做到不浪费每一分钱，让省钱的观念渗透于生活的每个细节，学会克制对生活影响不大的消费欲望，做到真正的“节流”，从而缩短积累资本的周期。

拉尔斯鼓励投资者在日常生活中学会低碳生活，既环保又有利于健康。投资者也要学会合理利用每一分钱，学会把钱用到投资上。总之，在生活中要善于开动脑筋，从生活的细节之处找到真正适合自己的省钱之道，既不影响生活质量，又攒了钱用于投资，做到不让金钱白白流走。

02

有钱不置半年闲， 用好每一分钱

俗话说：有钱不置半年闲。意思就是说要让资金流动起来，不要让钱白白呆在空中。资金是通过流通实现赢利的，因此，如果投资者手中有一笔资金闲置，那么你就白白损失了一次增值的机遇。

投资大师之所以成为投资大师，就是因为其自身的金钱观与众不同。投资大师总是善于寻找合理利用资金的方式，想方设法加快资金的周转速度，使手头的资金用于投资并实现最大化的收益。拉尔斯·科林德在演讲时也多次告诉投资者：要学会充分利用手头的资金。

在演讲时，拉尔斯会经常讲到犹太人投资致富的故事，拉尔斯认为犹太人是世界上最会投资的民族，最懂得利用手头每一分钱的民族。犹太人的省钱观念由来已久，早在十八世纪，就有犹太人把自己省下来的钱用于放贷，然后收取利息。即使现在犹太人仍然是最会省钱、最会投资的民族。

拉尔斯讲了这样一则故事来说明犹太人的用钱智慧。

“为什么犹太人这么精于理财？”一个法国人问巴黎一家熟食店的犹太老板。

“答案非常简单，”老板回答说，“因为犹太人吃鲱鱼。”

此后法国人几乎每天都光顾这家熟食店，大吃特吃鲱鱼。

数日之后，这个法国人来到这家熟食店，他满脸怒容，咆哮道：

“你好大的胆子，鲑鱼敢要我5法郎，附近那家店才卖3法郎。”

“这就对了”，犹太人说，“我看你已经变聪明了，会理财了。”

当然这只是一则笑话，但也一定程度上说明了犹太人的用钱智慧、真正把钱用活的思维。变死钱为活钱，是犹太人的致富策略，这也是犹太人积累本钱的秘诀。投资要有本钱，而一般投资者的本钱是有限的，即使是投资大师其本钱也是有限的。但与一般投资者不同的是，投资大师懂得用合理的方式让资金流动起来，把钱用活。因为投资大师明白资金只有流动起来、用于投资才会实现收益。只有不断地实现资金周转，本钱才会不断地增加。

经过研究，拉尔斯发现金钱放在手里，就等于是在让自己的资产不断贬值，而一些投资高手不会让钱在手里有片刻的停滞，相反会千方百计地把手里的钱变为流通的钱。拉尔斯认为投资者对待金钱的态度将会决定投资者的资产增长速度，也就是说投资者能不能通过投资挣钱，实现资本积累，就在于投资者善不善于把死钱变成活钱。如果投资者善于把手头的钱合理利用，哪怕资金不够充足，最终也会慢慢增长起来。

孙先锋是个初入投资领域的投资者，早在学校的时候，孙先锋就和其他的同学不一样，他花钱非常有规划。一般学生一到学期末，就要想方设法地度饥荒，而孙先锋就从来没有发生过类似的情况。在开始投资时，孙先锋依旧保留了自己充分利用每一分钱的好习惯，按照规划，将自己的钱有序地投到了选定的项目中。有时，投资项目的收益达不到意想中的收益，但暂时又没有合适的投资项目，孙先锋就会先把钱投资到效益较少的项目里，因为金钱放在手里是不会增长的，只有投资才会增长。孙先锋选择了短期投资，不久后，寻找到了合适的项目，而前一轮的投资刚好到期，孙先锋就把钱转到合适的项目里，实现了资金的流通和合理利用。慢慢的，财富积累越来越多，有了充

足的财富，可以参与投资的项目也变得多了，但不论资金的多少，孙先锋在投资中总是坚持一条原则，那就是让资金流通起来。

长期的投资实践中，拉尔斯总结出了自己独特的合理利用每一分钱的方式：首先确定金钱的使用期限，一般来说一年内不需要使用的资金，则可以定期存起来。其次，投资要有规律，而不是盲目投资，也就是说用来投资的钱不能影响投资者的基本生活，也不能给投资者带来太重的债务。最后就是不断收集投资领域的新信息，从中发现适合的投资项目。

因此，投资者要学会重视手中的现金，不要让资金在手中停滞太长时间，相反，应该学会让资金流动起来，这样才能充分利用每一分钱，不让金钱白白流走。

第二十三章 险中求胜

——真正的宝藏，一定埋藏在危险的地方！

萨扬·查特吉是美国凯斯西储大学管理学院教授，是投资界举足轻重的人物，他在投资上有着自己独特的理念，影响着全球众多的投资者，被誉为“冒险家”。

早在20世纪90年代初，萨扬·查特吉就开始从事商业风险领域的学术研究，他认为真正的宝藏，一定埋葬在危险的地方，这也是其投资理念的基础。和保守稳定的投资方式相比，萨扬·查特吉更倾向于选择冒险、利润高的投资项目。因为风险和收益是成正比的，风险越高，收益就会越高。在这个基础上，萨扬·查特吉形成了独特的险中求胜的投资理念。

毕业于沃顿商学院的萨扬·查特吉有着敢作敢当的性格，在校期间投资风格就偏向于冒险。毕业后更是深入研究风险投资理论，致力于将创造性的思想转化为投资者可以付诸实践的理论知识。

萨扬·查特吉经常被邀请到投资领域内的权威学术研讨会上做有关“险中求胜”的演讲，事实上，这种理念很受投资者的欢迎，他们认为这是实现资本积累最快速的方式，学习萨扬·查特吉的投资理念有利于学会风险管理，从而更好地掌握风险，降低风险甚至控制风险。

目前，萨扬·查特吉的著作《险中求胜》被哈佛商学院作为MBA教材，并且还很多著名的战略管理教材引用，在世界范围内产生了深远的影响。萨扬·查特吉为很多国际化的大公司提供战略管理咨询服务，在他的建议下，很多国际化的公司进入了新一轮的发展。

投资的目的是获取收益，而风险是这条道路上最大的拦路虎，所以学习风险管理对投资者来说是十分重要的。而学习萨扬·查特吉的投资思想体系，有利于帮助投资者辨析真正的高风险、高回报的投资项目，学会识别以及缓解投资者在投资过程中所面临的各种风险，能够帮助投资者摆脱风险，或利用风险来获取投资收益。

01

投资要有冒险精神， 新领域就是新机会

关于人生的哲理非常多，然而有一句话被人们普遍视为真理，坚信不疑，那就是：熟悉的地方没有风景。其实，在投资领域也是如此。

萨扬·查特吉在多年的深入研究后总结出一个结论：社会的财富就是风险。俗话说富贵险中求，不是没有道理的。早期的萨扬·查特吉认为投资者如果按部就班地进行投资，那么财富的积累不过是时间的问题。然而，当他进一步深入研究时却发现，按部就班其实是一种收效甚微的投资方式。如今市场已经逐渐成熟，而投资者的投资收益更是由市场来决定的，市场是有风险的，而财富的积累是与风险相伴的。因此，风险成为追求财富的拦路虎，追求高财富，其实就是选择了一条与高风险相伴而行的道路。

萨扬·查特吉认为财富改变了我们的生活，也改变了我们的观念，尤其是对待风险的观念。过去那种视风险为饿虎的现象早已不见，相反众多的投资者早就视风险为平常物，见多不怪，因为风险是不可避免的。所有的投资者都必须在一个又一个的风险起伏中，找到适合自己的投资道路。

有人说熟悉的地方才会有安全感，也就是说只有面对熟悉的投资项目时，投资者才会有信心，相信风险在自己的掌控范围之内，或至少有手段降低风险。然而投资者所熟悉的投资项目往往利润并不可观。萨扬·查特吉说：投资者要想追逐财富，首先就必须要学会冒险。因

为真正的宝藏，总是埋藏在危险的地方。

学习金融专业的陈维斌在20世纪末进入股票市场，他认为凭借自己的专业知识，投资成功是很简单的。然而，几年下来，陈维斌输多赢少，但也算实现了财富积累，到了2006年，陈维斌的账户上已经有十多万元。陈维斌感觉有点厌烦了，但又不敢轻易涉足其他领域。因为未知，所以陈维斌心里感觉没底。在参加同学聚会时，说起自己的状况。一个在投资领域非常有心得的同学对他说：“你应该有点冒险精神，因为在投资领域，越是看起来保险的项目，就越像是被人啃了无数次的骨头，没有多大油水了。”

从那之后，陈维斌渐渐转变了自己一贯的投资方式，不久后，他开始投资风险更大的期货市场。由于杠杆，所以期货市场与股票有着很大的差异。对不熟悉期货的陈维斌来说更是有着很大的风险，但感受到风险的同时，陈维斌也被其收益所吸引。一开始由于对理论的掌握不熟，陈维斌吃了几次亏。随着对市场的理解越来越深刻，陈维斌对理念的应用也更加得心应手，慢慢积累出了适合自己的操作理念。找到真正适合自己的投资道路并不容易，陈维斌觉着很多投资者之所以财富积累过慢，就是因为抱着过去的观念、过去所熟悉的项目，而不敢涉足于其他领域，不敢冒险，从而失去使财富快速增长的机遇。

从陈维斌的例子中可以得知，萨扬·查特吉的投资理念，对于投资者而言是非常具有现实的指导意义的。在熟悉的股票领域，陈维斌投资多年，其财富的积累仍然很慢，但是在使用了萨扬·查特吉的“险中求胜”这一招之后，短期内就可以看见其财富增长的轨迹。如今陈维斌正打算用投资挣来的钱在城市安家，实现步入中产阶级的梦想。因此，对于投资者来说，萨扬·查特吉的投资理念无疑是实现财富快速增长的有利手段。

因此，并不是越熟悉的项目就越适合投资者，相反，投资者应该敢于接触其他投资项目，从中选择出更适合自己又能实现财富快速增长的项目，从而打好投资这场战役。

当然，需要提醒投资者的是，敢于冒险并不是盲目投资，而是在深入学习萨扬·查特吉的投资理念基础上，对新选择的投资项目有所了解。这样，投资者才能真正实现风险管理，实现财富快速增长，用财富改变生活。

02

在他人视为风险之地 发现财富

无限风光在险峰，同样，财富也大多在风险之地。毕竟，收益越高，风险越大，这是投资领域颠扑不破的真理。

投资者在选择项目时总是倾向于选择那些风险较小的项目，虽然这些项目能够帮助投资者实现财富积累，但其增长速度无疑是十分缓慢的，投资者也因此丧失了财富快速增长的机遇。事实上，如果想快速实现财富目标，投资者就要敢于在他人视为风险之地发现财富，同时又能够采取措施来规避这种风险。

萨扬·查特吉认为投资领域的风险有三个来源：一是不了解需求；二是来自更多投资者乃至行业之间的竞争；三是投资者不具备科学的投资理念，不懂得风险管理。追求高效益，必然要面对高风险，这几乎是投资领域内的常识。投资之所以会产生亏损，就是因为投资者对风险的认识存在误区或过于片面。而萨扬·查特吉的投资理念能够帮助投资者做好风险管理，从而促使投资者敢于进入危险之地，获取高收益。

萨扬·查特吉的投资理念能够让投资者考虑一些高风险、高回报的项目，在投资的过程中能够帮助投资者降低或化解风险，减少可能出现的亏损，帮助投资者获取投资成功。事实上，富贵险中求已经成为众多投资者的切身感受。“撑死胆大的，饿死胆小的”说的就是这个道理。

不少投资者就是因为敢于冒险，敢于做第一个吃螃蟹的人，才掌握了投资市场的时机，从而实现了财富积累。萨扬·查特吉说：投资者应该有充分的果断和勇气，想获取更高的利润，就不应该因为风险的存在而有退缩之意。如果仔细观察投资大师的投资经历，就会发现他们每次投资成功似乎都赢得十分艰险。而事实上正是这种敢于冒险的精神才使他们成为如今的投资大师。

在投资领域，如果投资者因为风险而畏首畏尾，那么就很容易错失良机。在投资领域，从来就不乏冒险精神，如温州人。如今提起温州人，大家都不得不钦佩温州人的冒险精神。在房地产市场上，温州人的身影到处都是，在很多投资者对房地产行业的风险犹豫不决时，温州人已经先行进入，最终他们获取了丰厚的回报。可以说温州人就是投资领域中因为冒险而成功的典型代表。他们的经历证明了萨扬·查特吉投资理念的正确性。

很多投资者对冒险都存在误解，他们认为冒险就是一种赌博，其实冒险绝不是赌博，用萨扬·查特吉的话来说冒险是一种敢于尝试、敢于进取的精神。这种精神不仅影响着投资者的投资行为，而且影响着投资者的生活。

在他人视为风险之地的领域勇于投资，终而实现财富积累的案例非常多。亚洲首富李嘉诚就是这样的投资者，可以说在李嘉诚的投资生涯中，这种敢于进取、敢于冒险的精神起了非常重要的作用。在五十年代，欧美国家开始兴起塑料花热，李嘉诚就敢于投资国内的塑料花行业，而在当时塑料花在国内还属于新鲜事物，也就是说市场属于未知；六十年代，随着香港经济不断发展，李嘉诚开始投资买入大量土地，那时房地产只是刚刚兴起，局势还不明朗；七十年代，香港股市开始出现热潮，李嘉诚又果断投资股票行业。

纵观李嘉诚的投资生涯，可以发现他做出的每次选择都需冒很大

的风险。在风险面前，其他投资者都选择了退缩，而李嘉诚没有丝毫犹豫，果断出手投资，最终获取了成功。在很多成功投资案例背后，可以发现投资大师都是选择在看似风险极大的时候投资，十分艰险地赢得了成功。其实，在投资领域，只有敢于冒险才能分享投资项目带来的利润，尤其是刚出现的行业项目。任何行业都有着这样的规律：第一次投资利润丰厚，第二次就变得比较薄，第三次利润就比较少。因此，只有敢于冒别人不敢冒的险，才能获得较高的收益。这也是萨扬·查特吉鼓励投资者冒险的原因。

随着市场竞争的加剧，投资的风险也在逐渐增加，没有冒险意识的投资者很难通过投资获取丰厚的利润，而最终无法实现财富快速增长的目标。而投资市场逐渐成熟，竞争不断加剧，只有敢于冒险，敢于投资他人谈之色变的项目，才能从竞争中脱颖而出，实现财富积累。

03

冒险 是需要资本的

如果有两种投资选择，一个是收益非常高，但风险也是非常高的；一个是收益低，但风险相对比较低；那么，作为投资者，你会选择哪种进行投资？

与保守的投资风格相比，敢于冒险、敢于进取的投资风格更容易让投资者获取高额的收益。但有时投资者所谓的勇气是盲目的，没有看到高收益背后的风险与困难，而导致投资失利。这样的例子在投资领域司空见惯，这表明，冒险也是需要资本的，也是在一定条件下才能采取的方式。

富贵险中求不假，但它前面还有一句：成功细中取。也就是不能盲目冒险，冒险是建立在对投资项目的理性分析的基础之上的，这也就是所说的“细”。萨扬·查特吉在演讲时也说过，只有通过缜密的思考，即意识到冒险的必要性以及对投资项目很好的掌控，才能进行投资。一旦对投资项目有所犹豫，就会对投资者的投资行为产生影响，也就做不到果断投资。

冒险是需要资本的，也是有前提的，对不同的投资者来说，风险的承受能力也是不同的，相比较来说，比较适合冒险的是处于起步阶段的年轻人，或资金雄厚能够承担亏损的成功人士。如对于一个25岁左右的年轻人来说，手头上有一万元资金，那么年轻投资者就敢把一万元资金全部用于股票等风险较大的投资项目上；而如果是年纪较

大的投资者，尤其是承担家庭重担的，则不敢如此投资，相反会倾向于风险较小的项目，因为投资一旦出现亏损，就有可能影响家庭生活质量。

因此，在决定是否冒险投资之前，投资者要先问问自己承受风险的能力，知道自己能够承担多大限度的亏损。也就是说在决定冒险之前要给自己留条后路，否则不计后果地去投资，就是盲目投资、盲目冒险，结果也往往会不如人意。

汪伟之就是敢于冒险的投资者。汪伟之大学毕业后就在一家计算机公司做软件技术员，经过一年的积累攒了一笔钱，看着公司很多同事通过投资实现了资本积累，汪伟之感到很羡慕。

因为汪伟之刚工作一年，手头没有太多的资金，而他需要更多的资金去实现买房买车的梦想，只有那些高收益的项目才能实现资本的快速积累。

高收益往往意味着高风险，为了能够有效地管控风险，汪伟之收集了许多资料来充分了解市场。他不仅对房地产、股票、黄金、期货等进行了解；同时也关注投资领域的市场走向，国家货币政策和财政政策以及行业内的竞争热度。经过考察，汪伟之发现了一个符合自己的股票种类，收益很高，但也具有很大的风险。仔细考虑后，汪伟之果断投资股票。

尽管投资过程中遇到很多风险，但汪伟之都按照预先制定的风险管理计划一一处理，最终安全渡过危机，而资金也通过这次投资几乎翻了一番，这让汪伟之更有信心了。于是他开始寻找下一个投资项目，他相信不久后，将会通过投资挣到买房买车的钱。

通过冒险实现高额收益并不是一件简单的事，在冒险之前，投资者要像汪伟之那样，对投资项目进行详细的考察并对自身的风险承受能力有所了解，只有综合考虑之后才能做出是否冒险的决定。

即使是在对项目有所了解的基础上做出的决定，冒险还是带有投资者个人主观色彩的，而高风险的投资更强调投资者对项目的判断。

总而言之，在决定冒险之前，投资者要充分考虑自身的实际情况，最终找到适合的投资方式。其实冒险对投资者的要求更高，投资者要有正确的投资理念，懂得风险管理以及做出更多详细的投资计划，在面临风险时有足够的经验去应付，这些都是投资者选择冒险投资必备的条件和资本。

所以，选择冒险的投资方式是有前提的、因人而异的。投资者要对自己有准确的认识，再考虑自身的承受能力，然后决定投资哪种高风险、高回报的投资项目，从而提高抵御风险的能力。另外，投资者在选择冒险时，要具备非常好的心理素质，这样即使遭遇风险，也能够从容面对，把风险带来的亏损降到最低。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第二十四章 时机是上天的恩赐

——投资中时机的重要性

彼得·纳瓦罗是加州大学欧文分校商学院教授，哈佛大学经济学博士，同时也是投资界炙手可热的人物。他在投资理论研究上颇有建树，尤其是对商业环境和金融市场进行的宏观分析更是彰显出了他深厚的理论知识和专业素养，他也因此受到国际同行的认可。同时他也是一位颇受全球投资者追崇的财经人物。

在很多报纸或刊物上我们都可以看到彼得·纳瓦罗的文章，如《纽约时报》、《斯隆管理评论》、《商业周刊》、《哈佛商业评论》、《巴伦》和《华尔街日报》等。这些文章都成为备受投资者追捧的“金科玉律”，很多投资者把彼得·纳瓦罗对经济走势以及证券市场的周评当做投资依据。事实上，这些投资者的投资成功几率也非常高，这也是彼得·纳瓦罗颇受欢迎的原因之一。

在投资中，选择正确的时机无疑是非常重要的，时机有时甚至可以决定投资的成败。而彼得·纳瓦罗在投资领域做出的最大贡献就是投资时机的理论化，也就是把投资时机这种看不见、摸不着的抽象事物转化为可以掌控的理论。彼得·纳瓦罗关于时机的理论一经发表就在投资界引起一股热潮。

纳瓦罗的投资理念就是教导投资者如何面对市场周期的向上或向下波动，在如今经济转型阶段，竞争日益加剧，如何有效、富有远见地把握正确的时机进行投资，实现财富积累。在著作中，纳瓦罗详细阐述了时机选择的战略和策略。这是一个创造性的理论，它开启了投资时机可以掌握的新历程。

无论是投资大师还是初入投资行业的新手，都希望能够透过复杂的市场现象找到投资时机，从而在逐渐激烈的市场竞争中脱颖而出，最终取得成功。因此，纳瓦罗的时机理论是十分重要的，也是投资者在投资道路上越走越顺的理论基础。可以说，如果投资者掌握了这个投资理念，那么他的投资道路也会进入新的阶段。

01

投资时机和 投资项目的选择一样重要

很多投资者往往在项目的选择上花费较多的时间和精力，而对待投资时机则显得有些漠不关心，而在彼得·纳瓦罗看来，投资时机的选择应该和项目选择一样重要。

“时机”虽然是个抽象的存在，但却实实在在影响着投资的成败。其实同一个项目，选择不同的时机投资，所获得的结果也是不同的。把握时机的能力和效果从侧面反映了投资者的投资能力和水平，同时它也是投资者投资理念的外化表现。

在投资生涯中，如果投资者能够把握时机，那么其投资生涯无疑是成功的，然而，在现实中，即使是身经百战的投资高手也没有足够的信心说自己可以很好地掌握时机。时机是多样化的，既有宏观经济中的时机，也有市场中的时机。投资者所说的时机往往是关键性的时间，或重要的转折点。

彼得·纳瓦罗认为，在投资活动中，投资者往往对其所投资的项目抱有很大的热情，对投资时机却总是忽略，然而把握正确的投资时机和找到正确的投资项目一样重要。这两者都是影响投资能否收益的重要因素。很多投资者的投资案例都说明了这个道理。

张友光毕业三年多了，没有多少存款。以前张友光是做业务的，工资虽然不低，但到月底总是成为月光族。今年刚考上公务员，工作的稳定让他萌发了想要投资的念头。张友光每月工资四千元左右，打

算通过投资实现买房的梦想。现在他省吃俭用，每月大约能存下3000元用于投资。

按照张友光的投资理念，自己现在正处在成家立业阶段，风险承受能力较强，张友光打算把节省下来的两万元，投资高风险、高回报的股票。他觉着目前股票市场非常具有投资价值，根据他的判断，股票市场不会出现大跌的情况。考虑再三，张友光选择投资股票。

然而，一年下来，投资并没有获得太多的收益。事实上，投资收益再扣除手续费等，基本等于没有获利。但是，与张友光同样投资这只股票的投资者却获得丰厚的回报。这是为什么呢？经过和其他人交谈，张友光觉得自己选择的时机不对。确实，从张友光的情况来看，选择合适的投资时机是非常重要的，也是决定投资能否获取较高收益的因素。

在接下来的投资中，张光友开始更加注意时机的选择，告别了盲目投资的坏习惯。此后，他的投资收益，果然有了大幅提升。

事实上，彼得·纳瓦罗认为不光是投资，做任何事情，时机都是关键性因素。从张友光的案例可以看出，投资领域如证券投资、黄金外汇、商品期货等，更是需要把握时机。然而把握时机并不是一件容易的事情，它对投资者自身的要求非常高。当然有些投资高手可以通过技术分析来把握时机，但这只是分析时机的方法之一。能否把握时机和投资者的专业素质有着极大的关系。索罗斯就曾说过：投资是没有风险的，只有把握不到时机的投资才是有风险的。

有句话这样说：“世上缺少的并不是美丽，而是缺少发现美丽的眼睛。”这句话在投资领域同样适用，时机是普遍存在的，缺少的只是善于发现时机的眼睛。而且，投资高手往往比投资新手更加容易发现正确的时机，也证明了时机是普遍存在的。

投资高手总能毫不犹豫地抓住时机，因为经验告诉他们这是正确的时机。时机总是稍纵即逝的，因此，在时机面前要果断投资，才能做到运筹帷幄，决胜千里。

彼得·纳瓦罗在《时机：反向思考战胜经济周期》中表示：投资时机对投资者的重要性就相当于投资项目，投资者觉着只有选择合适的项目才能获取成功。同样只有选择合适的时机，投资项目的成功才不是一句空话。因此，纳瓦罗提醒投资者要重视投资时机的选择，最好用选择投资项目的投入和精力来选择投资时机，否则，很可能要承受投资失利之苦。

当然，投资时机的选择不是盲目地选择最低点，也就是说并不是投资项目单价处在最低点时就是投资最佳时机，也有可能是亏损的开始。投资不是纸上谈兵，相反需要投资者多研究、多学习，才能够从复杂的市场中找到合适的时机。如目前股票市场的种类非常多，股票市场起伏也非常大，能够选择一个合适的投资时机并不容易。总之，投资者在时机的选择上要多花些时间和精力。

02

把握投资时机的 几条原则

即使选择了那些不被看好的投资项目，如果能很好地把握投资时机，那么也有极大的可能获取收益；相反，即使选择一些热门行业，市场前景也非常好，但是如果时机把握不当，就有可能白忙活一场，甚至出现亏损危及本金。因此，能否把握时机是投资者能否获取收益的重要因素。

彼得·纳瓦罗认为：一个真正成熟的投资者懂得寻找和等待时机。通过调查，可以发现，真正在投资中挣大钱的都是善于抓住投资时机放长线钓大鱼的。也就是说时机是普遍存在，就像是真实的东西一样，关键是需要投资者从中发现，即使是普遍看好的行业，也要选择合适的时机投资，选择错的时机不仅会造成投资失败，更重要的是会浪费更多的时间和精力。

在演讲时，纳瓦罗说过：我不反对波段操作，但我更喜欢稳健，在合适的时机进行投资。知己知彼，百战不殆。这句话不仅适用于军事，同样也适用于投资领域。事实上，要想把握住投资时机，就需要投资者做到“知己知彼”，也就是既了解投资项目，又了解自身的情况，这样才能把握时机。

李春秀在一家财经类媒体做主编，平时李春秀就接触到很多关于投资的案例和知识，有时读者也会写信向她讨教投资方式。虽然接触到的财经人物很多，但李春秀最认同彼得·纳瓦罗的投资理念。因为喜欢，所以李春秀对纳瓦罗的投资思想进行详细的了解和学习。在上

一年的投资市场行情较弱的情况下，她依然获取了10%的收益。在财经类媒体聚会上，李春秀被大家追着讨要投资秘诀，李春秀说没有什么特别的秘诀，只是选择了合适的时机进行投资。

李春秀说：有时，我也无法真正看清市场，但我懂得选择合适时机的重要性，在投资之前，我都要花费很多时间和精力去寻找合适的时机。如果投资者能选择好时机，即使市场的情况不怎么明朗，还是很有可能实现收益的。

而在投资项目的选择上，李春秀认为虽然股票市场或房地产市场有太多的泡沫，但只要选择合适的时机还是可以获取收益。很多投资者往往在市场不怎么好的时候，买些固定收益的投资项目，虽然能够增强资金的流动性，但是收益比较低。如果投资者对时机把握比较好，那么可以试着投资一些高风险、高回报的项目。李春秀就是屡次投资这样的项目，最终实现了收益。

那么，投资者如何能够像李春秀那样准确把握时机呢？在彼得·纳瓦罗的投资理念中，对把握时机设置了几个要点，投资者可以根据这些要点来判断，眼下是否是投资的最佳时机。

首先设置止损点，在投资之前，投资者要考虑自己的风险承受能力，最大能够承受多少亏损。如果投资十万元，如果你觉着亏损到五万元就觉着非常痛苦，那么你的止损点就是50%。设置止损点是非常必要的，避免出现“赢得起，输不起”的局面。

其次要设置获利点，也就是获取多少收益能达到预期。投资中，如果收益达到预期，投资者就该考虑是否需要撤回资金，重新选择投资项目进行投资。这样就可以避免让资金不处在高风险之下。

第三就是投资的期限。如果投资者在未来一段时间内需要用钱，那么至少在半年之前就要关注投资市场来寻找最佳卖出时机。

李有志在投资过程中就忽略了这一条。投资过程中，他把全部的资金投入到所选的项目中，李有志以为自己比较年轻，不可能遇到什么意外或风险。然而，天有不测风云，李有志的母亲却因为摔伤住院了，而李有志手中又没有太多的资金，因此，他不得不以较低的价格割肉抛售，导致投资亏损。

第四，调整投资回报的预期。投资前，投资者根据项目的实际情况，设定回报预期。也就是在某段时间内要达到多少收益。投资收益与市场环境有关。而市场环境又是不可预测的，所以投资者设置投资回报预期要有一定的弹性，不要太死板。

彼得·纳瓦罗认为，如果投资者按照上述几条原则，那么寻找正确的时机就会变得简单可行。另外，投资者可以设定一定的时间去结算投资账单，这个周期可以设置为半个月，一个月，但最好不要长于三个月。随着互联网的普及，现在的投资者可以通过网络查询，还可以通过网络设置止损点和获利点，这样就大大节省了投资者的时间和精力，当条件符合时，计算机会自动买入或卖出。

总之，市场如战场，时机稍纵即逝，所以需要投资者花费更多的时间和精力，其实在投资市场中，从来就是多算者胜，少算者败。尤其是在社会转型、竞争逐渐加剧的当下，投资者一定要多学习各种投资理念，用先进的思想来武装自己的头脑，指导自己的投资行为，谋定而后动，这样才能从激烈的市场竞争中脱颖而出，成为最后的赢家。

第二十五章

对失败的思考才是财富

——那些曾经优秀的投资公司是如何毁灭的

谢斯是埃默里大学格兹塔商学院市场营销学教授，主讲一些非常受学生欢迎的投资课程。在出版《毁灭优秀公司的七宗罪》后，谢斯成为投资领域的热门人物，经常接受世界各地投资者的咨询，同时还到处演讲，他的行程遍布北美、欧洲、亚洲三大洲。在演讲的同时，谢斯还为众多公司提供咨询服务，著名的南方贝尔公司就是其中的一家。

谢斯博士拥有广博的专业知识和深邃的洞察力，在书中他详细地列举了公司之所以灭亡的几个理由，这也成为其投资思想的基础。即通过学习失败进行反思，从而找到成功的道路。

在书中，谢斯还详细地分析了以前辉煌的投资公司，如通用、凡士通公司、数字设备公司等，这些公司在过去都属于非常优秀的投资公司，谢斯列出了这些公司之所以灭亡的原因，并提出了相应的解决方法。当然，这些方法就是谢斯投资理念的表现。

俗话说：失败乃成功之母，投资者要善于从失败的案例中学习，避免将来重蹈覆辙，从而在投资道路上越走越顺，谢斯的投资理念就是在这个基础上扩展的，因此，学习谢斯的投资理念，有利于帮助投资者学习失败者的经验教训，学习避免重蹈覆辙的方式和手段，从而提升投资水平和能力。

01

投资公司 毁灭的原因

投资者都明白，投资是企业创建和发展的基础，但是如今市场正处在转型阶段，各个行业的竞争都在逐渐加剧，很多优秀的投资公司在这次商潮中也面临着破产的危机，有些因为投资失败而步履维艰，甚至惨遭淘汰。因此，对投资者来说，学会正确投资，避免重蹈覆辙就成为投资能否成功的关键。

俗话说：学史以明智。意思就是说要善于从过去的经历中总结经验，接受教训，这样才不会重走老路。因此，谢斯的“失败反思”课就成为投资者的必修课。

谢斯认为：投资公司的失败原因是多种多样的，也许是用人不当、判断失误，也许是风险处理不当、骄傲自满等。而谢斯是从投资思维、方法、技术以及投资公司的管理层等方面入手，对以往优秀投资公司的盛衰经历进行了详细的剖析，并找出了失败的根源和走出困境的路径。谢斯说：投资者可以从失败的经历中得到投资教训，从而提炼出投资智慧，帮助投资者获取真正具有指导性的投资理念，并最终在投资活动中掌握主动。

提供咨询服务时，谢斯发现很多曾经卓越的公司，在不到二十年的时间里都遭遇了各种困难，这些公司有些摆脱了困境，但更多的还是在挣扎中，如著名的电脑商IBM如今早已辉煌不再。

谢斯认为：如同人的寿命有限一样，公司的寿命也是有限的。然

而随着社会的发展，人的寿命在逐渐延长而公司的生命周期却在缩短。经过多年研究，谢斯发现，在日本及欧洲，公司的平均生命周期为12.5年，与过去相比，公司的生命周期缩短得很严重。如过去德国公司平均生命周期为45年，而现在只有18年；英国也由过去的10年缩短到现在的4年。那么，除了大量出现的兼并和收购行为，还有什么原因导致投资公司失败呢？下面让我们举例说明。

李伟豪在电磁炉上很有研究，事实上，他所投资的公司占据了电磁炉市场几乎半壁江山。随着社会的发展，人们对电磁炉的要求也逐渐提高，很多生产电磁炉的公司因为没有生产出具有相当科技水平的电磁炉而惨遭淘汰。在李伟豪的带领下，他的公司终于研发出一种能够满足人们需要的电磁炉。

李伟豪对其充满信心，他认为这个项目一定会成功。因此，他从银行里贷了很多资金，准备大干一场。然而李伟豪却忽略了市场的不景气以及公司的高负债率导致公司抗风险能力的降低。他一心只想公司发展壮大，甚至又购置了一条新的生产线，李伟豪觉着等到产品上市，公司的资金就会周转起来，自然也就能偿还贷款。结果让他始料未及，生产的产品卖不出去，别的公司又因为风险而不断降低产品价格，李伟豪的公司顿时陷入了危局。后来，无奈之下，李伟豪只得压低价格，但公司还是没有摆脱破产的厄运。

李伟豪的公司在早初做得很成功，产品的市场占有率也非常高，因此就想着手把公司做大。其实这几乎是投资公司的共性，在顺利的时候进一步扩张，而忽略了公司自身的承受能力。当然，在公司发展比较顺利时，投资者就容易信心爆棚，对未来过于乐观，甚至忽略风险，从而导致很大的泡沫。在遭遇风险时，泡沫就会破灭，公司也因为风险过高而导致破产。这样的例子比比皆是。

谢斯认为，不管顺境还是逆境，投资者都要学会从风险与收益平

衡的角度来思考问题，把风险控制在企业能够控制的范围内，然后在这个范围内选择合适的项目。当然，在投资的过程中，投资者可以将资金分批次或分阶段地投入，这样在遭遇风险时，最起码不至于公司运转出现问题而导致破产。

当然，优秀公司毁灭的原因各不相同，但他们的共同点就是忽略了风险，对未来过于乐观，盲目投资，最终饱受投资失败之苦。因此，谢斯认为，不管企业发展到哪个阶段，都要有一定的危机感，要保持对风险的敬畏之心，这样才能促使企业在投资时谨慎思考、在遭遇风险时也不至于没有解决之道。

因此，投资者要保持危机感，这样才不至于在投资道路上出现自大、狂妄的投资行为，从而提高投资成功的概率。

02 | 失败不可怕， 可怕的是不知道失败的原因

对投资者来说，失败这个词可能并不陌生。即使是声名在外的投资大师，也可能遭遇失败。

在投资领域里，失败是不可避免的，但也没那么可怕。只要投资者把失败的原因找出来，下次投资时就不会重蹈覆辙了。如果一个投资者接二连三地在同一个地方跌倒，那才是不可原谅的。

谢斯认为：遇到失败，首先要冷静分析，学会从主观、客观、环境、条件等因素对投资行为进行详细的剖析，找出投资失败的原因，然后总结经验教训，下次再遇到同样的问题时绕道而行。面对失败，最可怕的就是听天由命，不思考原因，那么即使这次没有造成太大的损失，最终也仍然难逃失败的下场。

失败乃成功之母，这句话适用于任何行业。只有善于从失败中汲取教训，才能在投资的道路上越走越顺，最终取得成功。

温州有家公司的老板看到很多公司生产某种塑料产品赚钱很多，不由得心急火燎。于是，他开始筹备资金，准备在公司里也架设一条生产塑料产品的生产线。然而技术员告诉他：老板，只要将架设生产线的生产时间往后推一推，我们就可以采用更先进的设备来生产这种产品，新设备比现有设备的效率要高很多，质量也会有很大提升。

老板却说：推迟时间，就是耽误挣钱的时间。也许这段时间，我们就会少赚上百万。老板不顾技术员的反对，立刻开工。虽然刚开始

公司生产的产品销出去不少，但随着时间的推移，产品销售越来越困难，又因为产品的科技含量太低，所以库存非常大。好在老板这时同意了技术员的建议，重新投入资金对生产线进行技术改造。但前期的投资就打了水漂。后来，生产线改造成功，产品的质量和产量都比原先提升了一大截，由于科技含量比以前高，产品一上市很快受到消费者的欢迎，老板的投资收益也水涨船高，扣除上次失败产生的亏损，仍然赚到不少钱。

像案例中的老板一样，投资者在进行投资时，很容易被短期利益或局部利益驱动，而忽视长远利益和全局利益，所以采取急功近利的行为。虽然这样的投资也能够获取一定的利益，但却失去了获取更高利益的机遇。有时急功近利的行为会带来无法控制的风险。因此，投资者要像案例中的老板一样，与其在失败面前不知所措，不如勇敢寻找失败的原因，这样下次就会离成功更近。

谢斯说过：失败是我们需要的，事实上失败和成功一样有价值。在面对失败时，不要埋怨，不要把失败的原因归为时运不济，相反，要善于从失败中寻找原因，找出解决的办法，这样才能不再失败。

有的投资者不愿直接面对失败带来的痛苦，而是选择去逃避。逃避是没有任何作用的，即使能逃过一次，那还有下次呢。因此，投资者要明白任何事情都有两面性，换个角度来看，失败未必是个坏事，因为它会促使投资者去思考，从而提升投资者的投资水平和能力。

谢斯说：只有敢于面对失败，从失败中汲取教训，才能离成功的道路越来越近。因为，只有战胜失败，才能赢得成功。因此，投资者要敢于直面失败的痛苦，找出失败的根源，这样才能在投资的道路上越走越顺。

第二十六章 中产投资课

——中产不破产

郎咸平，1956年生于中国台湾桃园县，1983年赴美留学，就读于沃顿商学院金融系。1985年，郎咸平在沃顿获得了金融学硕士学位，之后又完成了博士论文写作，并顺利通过博士答辩，获得金融学博士学位，而这仅仅用了半年时间。其后，又于沃顿商学院、密西根州立大学、俄亥俄州立大学、纽约大学以及芝加哥大学担任教授，还任搜狐首席经济顾问、香港东方日报和太阳报“郎评”专栏作者、上海第一财经电视台“财经郎闲评”栏目主持人。1994年，他回国出任香港中文大学教授，1997年成为该校第一批首席讲座教授。

郎咸平作为国际知名公司治理与金融专家，研究方向主要为公司监管、项目投资、直接投资、企业重组、兼并与收购以及破产等方面。他立足中国本土，对典型的商业案例进行剖析。凭借客观真实的数据、独特的思维，以及对真实事件一针见血的分析方式，在中国经济学领域享有极高的地位，被称为“最敢说真话的经济学家”。

郎咸平视角开阔，分析独到，从国计民生的角度阐述各种经济问题。他的分析虽然落地性很强，却从不脱离宏观层面，善于从国际大环境来分析中国的民生问题。从中国经济到房地产、从中国教育到大学生就业等一系列热点问题都是郎咸平最热衷的，他为民代言、大胆

披露现实，采用大胆诙谐的风格、通俗易懂的语言对各种经济现象进行分析，不仅具有诊断性，而且还具有非常强的预见性。

2004年，郎咸平采用传统的财务分析法，对国企改革中的国有资产流失弊病大加斥责，对某些企业侵吞国资提出质疑，并指出有些地方上推行的“国退民进”式的国企产权改革已经步入了误区，从而引起巨大的反响。

2010年12月，郎咸平被广大网友票选为“2010年中国互联网九大风云人物”，与其他几位同时被称为“21世纪中华民族的优秀子孙”、“中国底层民意的真实代表”、“草根阶层的喉舌”以及“中国最有良心的一批文人”。2011年，郎咸平与其他八位人物一起又被网友们评为了“中国底层九大意见领袖”。

郎咸平如今最热门的话题我们可以归纳为两个，一个是中国经济的泡沫时代，一个就是“中产阶级破产论”。很多投资者在看到这两个论点的时候一定大惊失色，泡沫经济带来中产阶级破产？那我们这些人岂不是全部面临崩溃的边缘？

其实，广大的中产阶级不需要害怕，所谓“良药苦口”。郎咸平只是以犀利的语言指出了当今中国经济存在的问题，而从另一个角度来讲，他也在给中产阶级指出一条明路。道理很简单，如果我告诉你明天你的钱包会在公交车上被偷，损失里面的1000块钱，你还会带着钱包出门吗？同样，郎咸平告诉你中国目前经济有很大泡沫，国外金融资本在操纵整个经济走势，房地产以及制造行业将面临真正的冬天，那么你还会跟随所谓的大众舆论盲目投资吗？

因此，郎咸平的“泡沫经济论”和“中产阶级破产论”恰恰是给广大中产阶级投资者指出了一条理财投资的正确之路。现在，我们就与郎咸平博士一起，走进真正的中产阶级投资课。

01 “泡沫”不是末日， 中产阶级应该从中渔利

近年来，在谈到金融、投资以及其他领域的时候，经常会听到“泡沫经济”这个词，美国的泡沫经济、日本的泡沫经济、香港的泡沫经济，而伴随泡沫经济的总是有诸如经济衰退、金融市场萎靡不振等负面现象。同时，越来越多的人提出，当今的中国也存在很大的泡沫经济。

既然泡沫经济如此可怕，又与经济形势如此息息相关，那么对于普通投资者来说，弄明白究竟什么是泡沫经济就成为投资至关重要的一个环节。

从经济学角度来讲，所谓的泡沫经济就是指一种资产价值超越实体经济，导致持续发展能力极易丧失的宏观经济状态。因为泡沫经济伴随着大量的市场投机活动，缺乏实体经济支撑，其资产犹如泡沫一般容易破裂，因此经济学上就称其为“泡沫经济”。当这个经济泡沫发展到一定程度，一旦支撑投资活动的市场预期破灭，那么就将直接导致资产价格迅速下跌，于是乎就出现“泡沫破裂”。商品价格的大起大落是泡沫经济的一个很重要的表现，而其原因是过度投机导致商品价格严重偏离其固有价值，所以价格会出现先暴涨然后骤跌的现象。

经济学的解释也许有些深奥，而郎咸平教授对泡沫经济的认识也许更容易让我们理解。我们可以用倒推的方式来看，郎咸平认为，泡沫消费直接推动了泡沫经济，而泡沫消费的本质就是今天花了明天的

钱，人们拿着明天赚的钱来买今天的東西。这句话的引申含义就是，投机者们赚的是消费者明年的钱，然后拿着这些明年的钱投资今天的生意，又赚着消费者今年、明年甚至后年的钱。然而未来永远是未知的，一旦我们明年没有赚到预期的钱，或在明年的时候又出现了“明年的事”，那么就容易还不起昨天欠下的钱，于是消费者负债累累，投资者血本无归，这就是所谓的泡沫破裂。

那么，泡沫经济能否避免呢？郎咸平认为，中国的泡沫经济并非金融上出现了问题，而是因为制造业出现了很大的缺口。受到诸如汇率、成本、劳动合同法、出口退税以及宏观经济变化等因素的影响，中国的制造业举步维艰。于是，面临这种薄利的制造业，很多人抽出了很大一部分资金投入到了股市和楼市，这也是为什么当我们听到泡沫经济的时候，往往会联系到股市、楼市。

既然泡沫经济这么可怕，而普通中产阶级的投资者对宏观环境又无能为力，那么我们就只能等着破产了吗？就没有其他办法了吗？郎博士直言不讳地指出，作为投资者，我们应该树立一个新观念，那就是泡沫时代并不可怕，相反它是一个赚钱的好时机。只有在泡沫时代，我们的日子才好过。一旦泡沫爆破了，那就失去了投资最佳时机，基本上是我们做什么就赔什么。可以注意看，目前股市的泡沫正在一点点的积累，楼市的泡沫也在一点点的出现，这就是赚钱的机会。

乍一看，郎咸平的观点似乎自相矛盾，一方面说泡沫时代会摧毁中产阶级，另一方面又说泡沫时代可以赚钱。其实，两者并不矛盾。泡沫时代所摧毁的是那些跟风的中产阶级，是那些有病乱投医、拿钱四处投的中产阶级，而从中取利的则是那些看准时机、懂得如何利用泡沫的聪明的中产阶级。

其中的道理并不复杂。我们可以这样分析：投资者手里有钱，他们进行投资的根本目的是什么？答案肯定是赢利。那么什么样的项目

最能赢利？答案是那些热门项目。那么怎么样才能创造赢利？答案是必须有消费才能有赢利。那么消费的“超高境界”是什么？那自然是消费者不光花了今天的钱买你的东西，同时也花了明天的钱为你创造利益。可以看出，泡沫经济就是投资者获取赢利的“超高”境界。

郎教授的观点是，在选择投资项目的时候，我们可以“短视”一点。就是说，只要这个项目目前能带来丰厚的利润，那么我们就毫不犹豫地投资，尽管它可能是一个泡沫性很强的项目。

比如，北京曾经红极一时的“土掉渣烧饼”，最红火的时候需要排很长的队购买。但是，由于没有统一化的管理、入门门槛比较低等原因，最终在红火之后又很快消失。这个案例，通常被一些人用作反面教材来报道，但是大家却忽略了另一个问题，的确是有很多人因为盲目投资导致亏本，但是那些在市场需求最旺盛的时候投资，在市场出现下滑时候关门大吉的人，也确实从中赚到了不少的钱。

其实，这就是“乱中取胜”的投资形式。作为初级投资者，我们与那些专业投资家有着很大的不同，很多时候一个项目是否有长久的生命力并不会对我们做投资决策造成很大的影响。我们是小投资者，虽然无法获得资本大鳄们的利润，但是也具有灵活性、机动性强的特点。也就是说，房产泡沫能够产生高利润的时候，我们就投资房产；股票泡沫能攀升创收的时候我们就投资股票；餐饮行业如日中天的时候，我们就转而投入其中。对于我们来讲，只要赚钱，每一个项目都是可行的。一旦它不赚钱，退出就可以了。就像郎咸平自己说的：“有人问，现在可以炒股吗？我认为可以。当然最好是快进快出。”

那么，是不是可以说，我们只追求高利，而真的不去管泡沫经济所带来的风险呢？当然不是，郎咸平也从没有说过可以对风险置之不理。他指出，投资者可以在泡沫中追求高利润，但是更要及时做好泡沫破灭的风险对冲准备。

“对冲”这个词大家应该有所了解了，我们在前面的对冲基金中有所介绍。通俗地说，就是泡沫获利毕竟是高风险的投资行为，我们必须寻找到风险性较小的项目来制衡这种高风险投资行为所带来的风险。那么该如何选择呢？也许郎咸平的建议对我们普通投资者会有一定的启发，他说对于那些个人投资者，一定要在这种高危经济中坚持对冲投资原则，做到避险保值。诸如一些娱乐行业、中低档、高性价比的产品在未来应该还有较大的发展空间。同时，也有专家建议说，在如今通货膨胀不断加剧的时代，投资一些高保值产品，比如黄金等，也是一个不错的选择。

掌握好对冲原则，大胆地发现“泡沫项目”，那么就一定可以在这个“泡沫经济”时代立于不败，取得投资上的胜利。

02

非常“6+1” 赚钱的永远不是那个“1”

郎咸平曾经在《中国经济时报》上发表文章称，“6+1”的模式，让中国在与国外经济对接时，吃了很大的亏。那么，什么是“6+1”，中国又吃了什么亏呢？

中国哪个类型的产业在世界最有名？相信大家都知道，是劳动密集型产业。中国的原材料恐怕是世界上最便宜的，中国的劳动力恐怕也是世界上最廉价的。随着经济的发展，随着人们的眼光和见识越来越广，这种劳动密集型产业，也就是靠大量人力来进行原材料生产的产业利润便低得可怜。在普通投资者眼中，只有做高科技行业，利润才是最高的。然而郎咸平却不这么认为，他觉得这是大家在经济现象认识上进入了一个误区。

美泰玩具公司是全球最大的玩具销售商，是美国《财富》杂志500强企业之一，在儿童产品设计、生产、销售方面处于领导地位。曾经美泰要在上海开一个由1800个芭比娃娃组成的展厅。这些芭比娃娃能够让美泰的毛利率达到40%，甚至和那些高科技芯片价格一样。但是，这些芭比娃娃却不是美泰生产的，其生产厂家的利润还不足10%。那么，这些芭比娃娃是谁生产的呢？是中国江浙一带的制造企业。也就是说，中国生产的芭比娃娃卖到了国外，有一些又转道回了中国，但是美国人的利润是40%，我们的利润却不足10%。这其中的差距究竟在哪呢？

郎咸平认为，出现这种现象的根本原因是我们在整条产业链当中的定位出现了错误。也就是说，我们的企业占据的是玩具生产销售整个产业链中最没有价值的生产环节，而美泰则控制了产品设计、原料采购、仓储运输、订单处理、批发、零售这六个最有价值的环节。因此，人家就有了40%的利润，而我们则低得可怜。整条产业链就是这样的“6+1”格局，结果就是高额利润被6所抽走，我们生产的越多就会越穷。其实，与前面郎咸平的观点联系起来，中国经济泡沫严重的根本原因不是金融，而是制造业的衰退。我们引申一步来理解，对于投资者来说，投资项目的定位错误，可能会导致我们产品的根本性失败，乃至血本无归。

对于我们投资者来说，选择一个项目首先要选择的必定是一个行业。你要做哪个行业？又是这个行业中的哪个环节？你要做生产、设计、物流、批发还是零售？因此，对行业和环节的选择是至关重要的，它直接关乎我们的投资成败。

在这里，我们举个例子来说明这个问题：

比如，种菜的菜农，每天很辛苦，汗流浹背，还要考虑天灾人祸，每年的利润并不可观。要是赶上行市不好，菜烂在菜地里都没人收购。而那些零售卖菜的小贩们，早出晚归，排队买菜，然后再到市场以微薄的利润出手。每日的赢利，仅仅够养家糊口。再看那些蔬菜批发商，虽然很辛苦也有一定的风险，但是行市不好的时候可以压低菜农的价钱，甚至拒收菜农的菜。行市好的时候，可以将批发价格提高，扩大批发利润。而且，批发量大，利润总和自然也就大，对菜市场拥有“定价权”，于是在这个产业链中，蔬菜批发商是最大的利润占有者。

同样是投资，但是利润率却不一样。投资种菜可以获得利润，投资零售也可以获得利润，投资批发也可以获得利润，但是效果却相差很多。有人会说，批发蔬菜的成本也高啊？我们这些小投资者怎么可

能实现呢？上面只是举例说明，不能一概而论。我们要说明的是，不管投资哪个行业，事先一定要深入透彻地进行分析，抓住整个产业链中最重要的那个环节，从而扩大利润率。这才是我们所谓“投资利润最大化”的真正精髓，批发环节获利最多却不适用于所有行业。其次，从资本运作的角度讲，就算你的资金不能占据高利润环节，那也要想其他办法进入。比如菜农需要投资10万，零售需要投资10万，批发需要20万，那我们就应该尽可能地去寻找那些愿意合作的人，一起投入到批发环节中。道理很简单，同样都是投资10万，菜农和零售的毛利率只有“10%”，而批发的毛利率则能达到“40%”。请投资者们谨记，不管什么时候，办法总会比问题多，我们的目的就是让资本使用率最大化。

我们相信，有了郎咸平的这两堂课，中产阶级投资者一定可以在未来的投资环境中“永不破产”。

思维决定行为，行为决定结果！

了解富人的财富思维，你才能

你为什么欠缺操控力？

为什么成功人士拥有操控力？

答案是：与众不同的财富思维以及独特的投资理念！

作为世界首屈一指的商学院，沃顿商学院在商业实践的各个领域都对当今世界有着重大而深远的影响。沃顿的教育模式处处强调领导能力、创新能力、独特的理念和对财富的操控能力。

沃顿商学院

- ★ 创立于1881年，是美国第一所大学商学院，更是世界上首屈一指的商学院。
- ★ 沃顿的商业教育模式处处强调领导能力、企业家精神、创新能力。
- ★ 学院的使命：通过总结、传播商业知识和培养领导人才来促进世界的发展。

上架建议

成功励志

ISBN 978-7-5126-2180-0



9 787512 621800 >

定价：32.80元